

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA EVROPSKÉ INTEGRACE

Ekonomická dimenze obchodních vztahů EU s Čínou

Economic Dimension of Trade Relations Between the EU and China

Student:

Jakub Murček

Vedoucí bakalářské práce:

doc. Ing. Lenka Fojtíková, Ph.D.

Ostrava 2012

„Prehlasujem, že som bakalársku prácu *Ekonomická dimenze obchodních vztahů EU s Čínou* vypracoval samostatne pod dohľadom doc. Ing. Lenky Fojtíkovej, Ph.D. a uviedol som v zozname použitej literatúry všetky literárne a internetové zdroje.“

V Ostrave dňa 11.5. 2012

Jakub Murček

VŠB - Technická univerzita Ostrava
Ekonomická fakulta
Katedra evropské integrace

Zadání bakalářské práce

Student: **Jakub Murček**

Studijní program: B6202 Hospodářská politika a správa

Studijní obor: 6210R004 Eurospráva

Specializace: 00 Eurospráva

Téma: Ekonomická dimenze obchodních vztahů EU s Čínou
Economic Dimension of Trade Relations Between the EU and China

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
 2. Teorie zahraničně obchodní politiky
 3. Obchodní politika v podmínkách EU a Číny
 4. Analýza obchodních vztahů EU s Čínou s dopadem na vybrané makroekonomické ukazatele
 5. Závěr
- Seznam použité literatury
Seznam zkratk
Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce
Seznam příloh
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

FEENSTRA, Robert C. and Shang-Jin WEI. *China's Growing Role in World Trade*. Chicago: The University of Chicago Press, 2010. 589 s. ISBN 978-0-226-23971-2.


FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Společná obchodní politika Evropské unie*. 1. vyd. Ostrava: 2006. 133 s. ISBN 80-248-1076.

FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Zahraničně obchodní politika ČR: Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 227 s. ISBN 978-80-7400-128-4.


Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí bakalářské práce: **doc. Ing. Lenka Fojtíková, Ph.D.**

Datum zadání: 25.11.2011
Datum odevzdání: 11.05.2012


prof. Ing. Karel Skokan, Ph.D.
vedoucí katedry




prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

Pod'akovanie:

Chcel by som sa poďakovať Ing. Kataríne Dvorokovej, Ph.D., Ing. Monike Mrlinovej, Ing. Jane Kovárovej a v neposlednej rade aj doc. Ing. Lenke Fojtíkovej, Ph.D. za ich pomoc a rady, ktoré ma posunuli vpred v práci ale aj v živote.

OBSAH

1	Úvod.....	5
2	Teória zahranične obchodnej politiky	7
2.1	Úloha, funkcia a význam zahraničného obchodu.....	7
2.2	Typy zahraničnoobchodnej politiky	10
2.3	Subjekty zahraničného obchodu.....	12
2.4	Formy zahraničného obchodu	13
2.5	Nástroje obchodnej politiky	14
2.5.1	Autonómne nástroje obchodnej politiky.....	14
2.5.2	Zmluvné nástroje a právna úprava obchodnej politiky	17
2.6	Meranie a komparácia zahraničného obchodu	18
2.6.1	Rozsah zahraničného obchodu	19
2.6.2	Komoditná a teritoriálna štruktúra zahraničného obchodu.....	19
2.7	Zhrnutie	21
3	Obchodná politika v podmienkach EÚ a Číny	22
3.1	Spoločná obchodná politika Európskej Únie (EÚ)	22
3.1.1	Charakteristika Európskej Únie (EÚ).....	22
3.1.2	Vznik a vývoj spoločnej obchodnej politiky (SOP)	23
3.1.3	Ciele spoločnej obchodnej politiky	25
3.1.4	Nástroje spoločnej obchodnej politiky	27
3.1.5	Inštitucionálne pokrytie spoločnej obchodnej politiky.....	29
3.1.6	Obchodné vzťahy vo vnútri EÚ.....	29
3.1.7	Jednotný trh EÚ	30
3.1.8	Vonkajšie obchodné vzťahy EÚ	32
3.1.9	Bilaterálne obchodné vzťahy	32
3.1.10	Preferenčné obchodné dohody.....	33
3.1.11	Regionálne iniciatívy	34
3.1.12	Zmluvný základ obchodnej spolupráce EÚ a Číny	34
3.2	Obchodná politika Číny (ČĽR)	35
3.2.1	Charakteristika Číny (ČĽR).....	35
3.2.2	Obchodná politika v Číne	36
3.2.3	Bočné ekonomické väzby	38
3.2.4	Vývoj zahraničného a domáceho obchodu a ich politiky	39

3.2.5	Inštitucionálne pokrytie a organizácia zahraničného obchodu.....	41
3.3	Zhrnutie	42
4	Analýza obchodných vzťahov EÚ s Čínou s dopadom na vybrané makroekonomické ukazovatele.....	44
4.1	Obchodné vzťahy EÚ a Číny	44
4.1.1	Nejednotnosť vzťahov EÚ voči Číne	45
4.1.2	Obchodné a investičné bariéry medzi EÚ a Čínou.....	46
4.1.3	Dôležitosť a vývoj obchodu medzi EÚ a Čínou.....	47
4.1.4	Obchod s tovarom medzi EÚ a Čínou	49
4.1.5	Obchod so službami medzi EÚ a Čínou.....	51
4.1.6	Priame zahraničné investície	52
4.2	Zhrnutie	53
5	Záver	55
	Zoznam použitej literatúry:	58
	Zoznam skratiek:	63
	Zoznam príloh:	

1 Úvod

Obchod si do dnešnej doby prešiel veľmi významným a náročným vývojom. Jeho uskutočňovanie spadá do dávnej minulosti, kde na jeho základoch sa podieľali zväčša Egypťania a o nejaký čas neskôr Číňania. V týchto dávnych dobách sa jednalo o výmenu tovaru za tovar, ktorá dnes už skoro neexistuje. S vývinom a modernizáciou celého sveta postupne prišli peniaze, ktoré nahradili výmenný obchod a dnes slúžia ako zmenná hodnota za tovar a služby. Ako čas plynul objavili sa aj prvopočiatky názorov a teoretických východísk obchodnej politiky, ktoré sa začali formovať na začiatku 18. storočia. Dnes už je realizácia obchodu, či už vnútroštátneho, zahraničného alebo medzinárodného na úplne inej, vyššej úrovni a to hlavne vďaka rozvíjajúcej sa technológii, liberalizácii obchodu, procesu globalizácie sveta a rozvoju medzinárodných organizácií.

Evolúcia obchodu so sebou okrem pozitívnych dopadov priniesla aj isté bariéry (clá, technické normy, porušovanie práv duševného vlastníctva apod.), ktoré sa dnes snažia byť odbúravané na základe rôznych zmlúv a dohôd bilaterálneho, prípadne multilaterálneho charakteru. Práve vďaka nim má obchod možnosť ďalej sa rozvíjať, naberať na intenzite a posilňovať svoj vplyv na celosvetovej úrovni.

Bakalárska práca je zameraná na obchodné vzťahy medzi EÚ a Čínskou ľudovou republikou. Téma bola zvolená z dôvodu významovosti tohto bilaterálneho vzťahu. Čína za posledné roky zažíva enormný rast, predovšetkým v rámci ekonomickej oblasti a z dynamicky rozvíjajúcej sa krajiny sa pomaly stáva rozvinutá. Obchodné vzťahy ale aj vzťahy iného charakteru týchto dvoch partnerov sú veľmi dôležité a čím ďalej, tým viac naberajú na sile.

Vzťahy EÚ a Číny spadajú do roku 1978, kde v tomto roku bola medzi nimi podpísaná Dohoda o obchode a spolupráci. Tá bola v roku 1985 nahradená aktuálnejšou podobou, ktorá tvorí legislatívny obchodný rámec pre týchto partnerov dodnes.

Cieľom tejto bakalárskej práce je predstaviť a analyzovať obchodné vzťahy EÚ s Čínou a odhadnúť ich budúci vývoj na základe zozbieraných údajov.

Práca je tematicky rozdelená na tri čiastočné kapitoly. Prvá kapitola je sústredená na vymedzenie teoretického rámca zahraničnej politiky. Na začiatku si objasníme úlohu, funkciu a význam zahraničného obchodu. Ďalej sú predstavené typy zahraničnoobchodnej politiky, a ich charakteristika. Zmienené sú tiež subjekty, ktoré sa na zahraničnom obchode môžu

podieľať a súčasné formy zahraničného obchodu, ktoré dnes poznáme. V neposlednej rade sú zmienené aj nástroje obchodnej politiky a meranie a komparácia zahraničného obchodu. Druhá kapitola pojednáva o obchodnej politike, ktorá funguje v podmienkach EÚ a Číny. Prvá časť tejto kapitoly je sústredená na Európsku úniu, kde je toto integračné zoskupenie najprv stručne charakterizované. Potom je pozornosť prenesená na vznik, vývoj a fázy spoločnej obchodnej politiky spolu s vymedzením jej cieľov a nástrojov. Predstavené sú tiež inštitúcie, ktoré tvoria zázemie pre spoločnú obchodnú politiku. Druhá časť kapitoly je venovaná Číne a jej obchodnej politike. Krajina je taktiež stručne charakterizovaná a popísaný je aj jej významný historický vývoj v čase. Ďalej je kapitola zameraná na obchodnú politiku, ekonomické väzby krajiny a vývoj zahraničného aj domáceho obchodu. Nakoniec budú ako aj u EÚ predstavené inštitúcie, ktoré tvoria obchodu zázemie. Posledná kapitola sa zaoberá obchodnou výmenou medzi EÚ a Čínou. Kapitola pojednáva o vývoji a dôležitosti týchto vzťahov a popisuje obchodné a investičné bariéry ku ktorým dochádza medzi týmito partnermi. Zmienená je aj nejednotnosť prístupu EÚ voči Číne v rámci politicko-obchodných otázkach. Nakoniec sa pozrieme na štruktúru a objem obchodu medzi EÚ a Čínou a tiež na ich toky priamych zahraničných investícií.

K zrovnaniu obchodu a obchodných vzťahov medzi EÚ a Čínou nám poslúžia výkazy obchodu s tovarom a službami za posledné roky, ich saldo a vývoj. Dostupný je aj vývoj tokov PZI a ich príliv a odliv medzi danými partnermi.

2 Teória zahranične obchodnej politiky

Zahraničnoobchodná politika predstavuje nástroj, ktorý úzko súvisí so zahraničným obchodom. Tvorí ju súhrn zásad a opatrení, ktoré štát uskutočňuje s využitím obchodno-politických a ďalších nástrojov v oblasti zahraničného obchodu. Vyjadruje určité potreby ekonomiky, ktoré existujú v danom období a je potrebné ich riešiť. Má vplyv na vonkajšiu sféru reprodukčného procesu a rozsah i spôsob začlenenia národného hospodárstva do medzinárodnej deľby práce.

Uskutočňovanie zahraničného obchodu teda v jednoduchosti tvorí výmena, tzn. vývoz a dovoz tovaru a služieb medzi zahraničím a domácou krajinou a jeho štruktúra a objem určuje postavenie zemí vo svetovej ekonomike. Je súčasťou národného reprodukčného procesu, pričom má pomerne samostatné postavenie. Teoretický rámec je tvorený viacerými názormi a prístupmi k tejto problematike, ktorý sa začal formovať už na počiatku 18. storočia. Dané teórie mali protekcionistický alebo liberálny nádych a ich použitie vždy záviselo na cieľoch a hlavne použitých nástrojoch, ktoré daný smer presadzoval. V čase sa formovala a taktiež naberala na vážnosti a zaujímavosti. Keďže dnešný svet podlieha globalizácii a rôznym typom integračných procesov, zahraničnoobchodná politika je nástroj, ktorý sa využíva čím ďalej tým častejšie a tak zjednodušuje a napomáha pri niektorých rozsiahlejších a zložitejších operáciách.

Táto kapitola najskôr prešetruje funkciu, úlohu a hlavne význam zahraničného obchodu. Ďalej je venovaná jednotlivým typom zahraničnoobchodnej politiky, subjektom, ktorý sa na zahraničnom obchode podieľajú a formy, prostredníctvom ktorých sa zahraničný obchod realizuje. Posledná časť tejto kapitoly je predovšetkým venovaná nástrojom zahraničného obchodu a ich vývinu v čase. V neposlednej rade tiež obsahuje meranie a komparáciu zahraničného obchodu pri využívaní rôznych štatistík a informácií.¹

2.1 Úloha, funkcia a význam zahraničného obchodu

Čím je krajina hospodársky vyspelejšia, tým viac zväčšuje svoje predpoklady zapájať sa do ekonomických aktivít a predovšetkým deľby práce prostredníctvom zahraničného obchodu. Integrovaním krajiny do medzinárodnej deľby práce sa rozrastajú jej dovozná a tiež vývozná príležitosti. Pri výraznejšom dovoze sa prekonávajú bariéry domácej ekonomiky, čo následne spôsobí úsporu národnej práce a tiež sa prejaví na hospodárskom raste krajiny.

¹ *Euroekonóm.sk, 2006.*

V dnešnej dobe je už väčšina krajín závislá od medzinárodnej deľby práce, čo sa prejavuje v špecializácii a spolupráci výroby. Môžeme tým pádom povedať, že zahraničný obchod je výsledkom medzinárodnej deľby práce. Okrem toho patrí medzi najstaršiu a historicky najznámejšiu formu vonkajších hospodársko-ekonomických vzťahov. Môžeme dokonca tvrdiť, že zahraničný obchod je rozhodujúca forma vonkajších ekonomických vzťahov. Jeho vplyv sa výrazne prehĺbil po 2. svetovej vojne, spolu so stúpajúcou závislosťou ekonomík. Od tej doby má dynamickú tendenciu a je považovaný za rozhodujúci faktor ovplyvňujúci ekonomický rast.²

Najzákladnejšou podstatou zahraničného obchodu je vývoz produktov a služieb, ktorých má daná krajina dostatok a na druhej strane dovoz práve tých produktov a služieb, ktoré sa v danej krajine nevyrábajú, prípadne ich je na tomto území nedostatok. Predmetom zahraničného obchodu môže byť hmotný alebo nehmotný tovar. Medzi hmotný tovar môžeme zaradiť napríklad suroviny alebo stroje a za nehmotný tovar by sme mohli považovať rôzne druhy služieb ako napríklad poistenie alebo bankové služby. V neposlednej rade je potrebné vyčleniť jednu podskupinu v rámci nehmotného tovaru a to sú rôzne formy práva tvorené licenciami, autorskými právami, ochrannými známkami atď.³

Význam zahraničného obchodu má viacero spôsobov nazerania a tiež záleží v akej oblasti chceme význam aplikovať. Vo všeobecnosti môžeme hovoriť o **ekonomickom**, **politickom** a **kultúrnom** význame.

Podstatou ekonomického významu zahraničného obchodu je zabezpečenie dovozu tovaru a služieb, ktoré sa z rôznych dôvodov na danom území nevyrábajú. Krajina na to nemusí mať vhodné podmienky, prípadne je produkcia týchto služieb a výrobkov moc náročná a dá sa realizovať len s vynaložením veľkého množstva nákladov. Druhou úlohou ekonomického významu je možnosť využitia výhod z rastúcich výnosov. Výnosy rastú so zvyšovaním rozsahu výroby a zahraničný obchod vytvára možnosti odbytu pre tieto výrobky. Zahraničný obchod nám tiež poskytuje informácie o výrobkoch a službách vyrábaných a poskytovaných v zahraničí a tým umožňuje porovnávať úroveň vlastnej výroby so zahraničnou. Vďaka týmto informáciám môžu krajiny korigovať a upravovať svoju národnú ekonomiku tak, aby bola pre zahraničný obchod čo najpoužiteľnejšia. Ďalší podstatný ekonomický význam zahraničného obchodu so sebou prináša rozvoj zostrenia konkurencie, čím sa zabraňuje monopolnému postaveniu výrobcov v domácej ekonomike vďaka dovozu

² MAJEROVÁ, 2011.

³ SVATOŠ, 2009.

výrobkov a služieb zo zahraničia. V neposlednej rade umožňuje získavať devízy, zvyšuje pracovné príležitosti v exportujúcej krajine a rozširuje ponuku výrobkov a služieb ako už bolo spomenuté.

Pri hľadaní politického významu zahraničného obchodu by bolo vhodné spomenúť hlavne upevňovanie priateľských vzťahov medzi štátmi, čo vedie k hlbšej previazanosti a stálosti pri rôznych druhoch spolupráce. Druhá výhoda, okrem toho, že spadá pod politický význam so sebou prináša aj úžitok sociálneho charakteru. Na základe previazanosti krajín sa tvorí akýsi druh závislosti, ktorý so sebou prináša nielen hospodársky rozvoj a rozmach ekonomiky ako celku ale tiež pozitívne vplýva na posilňovanie mieru vo svete.

Vďaka zahraničnému obchodu majú ľudia podieľajúci sa na ňom možnosť spoznávať novú kultúru, zvyky a tradície a celkovo preskúmavať zahraničný svet a spôsob jeho života, čo tvorí kultúrny rámec a význam zahraničného obchodu.⁴

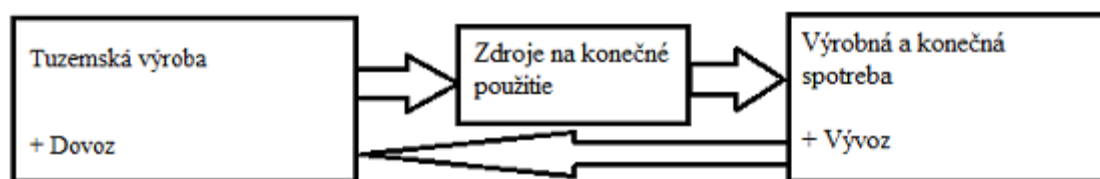
Keď sa pozrieme na fungovanie zahraničného obchodu, z pohľadu národnej ekonomiky sme schopní nájsť výrazné rozdiely vo význame a vplyve zahraničia na jednotlivé časti ekonomiky v rámci ich vyspelosti a veľkosti. Obecne však vieme vymedziť platné funkcie zahraničného obchodu. Máme na mysli:

- transformačnú funkciu,
- transmisívnu funkciu,
- rastovú funkciu a
- pôsobenie zahraničného obchodu ako bariéry rozvojovej ekonomiky.

Pri transformačnej funkcii sa jedná o prvotný a základný zmysel vzťahov so zahraničím. Zahraničný obchod mení štruktúru domácej produkcie a tiež statkov, zdrojov a služieb tak, aby bola žiaduca. Tým sa zvyšujú možnosti uspokojovania potrieb a alokácia domácich zdrojov mimo domácu ekonomiku rastie. Bližšie pochopenie nám umožní nasledujúce schéma, ktoré tiež naznačuje, že dovoz by sa mal z časti, ak nie celkovo uhrádzať vývozom.

⁴ZONES.SK, 2011.

Obrázok č. 2.1: Transformačná funkcia zahraničného obchodu



Zdroj: Majerová, 2011. Vlastné spracovanie.

Funkcia je významnejšia u menších ekonomík a umožňuje prostredníctvom dovozu prekonávať nedostatky spôsobené slabšou vybavenosťou zdrojmi a obmedzenosťou vnútorného trhu s ohľadom na konečnú spotrebu. Výrazne sa prejavuje zapojovaním konkrétnej zeme do medzinárodnej del'by práce.

Vyššiu úroveň transformačnej funkcie predstavuje práve transmisívna funkcia zahraničného obchodu. V tomto prípade sa nejedná už len o substitúciu domácej výroby a chýbajúcich zdrojov dovozom ale je tu tiež zapojený prenos informácií, kritérií a stimulov z vonkajšieho prostredia do domácej ekonomiky, čo sa využíva v rozhodovacích procesoch domácich subjektov. Vďaka procesu sa tak zvyšuje kvalita produkovaných statkov a služieb, čo vedie k širším možnostiam a neskoršiemu uplatneniu na svetovom trhu.

Rastová funkcia zahraničného obchodu sa riadi tzv. princípom „dovozu produktivity práce“. Jedná sa o také dosahovanie úspor národnej práce, kde krajina dováža to, čo sa vyrába lacnejšie niekde inde a vyváža to, čo sa produkuje v domácej ekonomike s menšími nákladmi. Tento rastový efekt je spojený so substitúciou domácej produkcie a zdrojov zahraničnej produkcie s konečným výsledkom v podobe celkových úspor národnej práce.

V niektorých prípadoch však zahraničný obchod môže pôsobiť protichodne a miesto napomáhania rastu ekonomiky ju ohrozuje. Tento proces vysvetľuje funkcia pôsobenia zahraničného obchodu ako bariéry rozvojovej ekonomiky. Situácia nastáva predovšetkým v prípade, kedy sa menej rozvinuté ekonomiky snažia dohnať vyspelejšie zabezpečením rozvoja svojho priemyslu.⁵

2.2 Typy zahraničnoobchodnej politiky

Zahraničnoobchodná politika patrí medzi čiastkové politiky, ale často je významnejšia ako iné. Považujeme ju za jeden z nástrojov hospodárskej politiky.

⁵ MAJEROVÁ, 2011

Charakterizovať ju môžeme ako obeh tovarov a služieb, ktoré prekračuje štátne hranice krajiny.

Zahraničnoobchodné vzťahy vo svetovej ekonomike podliehali už od jej zrodu rôznym sporom a problémom. Ako dokazujú historické poznatky v zahraničnoobchodnej politike sa v zásade presadzovali dva základné typy prístupov k jej rozvoju, liberálny a protekcionistický.

Liberalizmus, alebo tiež princíp slobodného obchodu vo svojej podstate predstavuje politiku bez zásahov štátu do trhových síl. Je sprevádzaný rôznymi opatreniami, z ktorých najhlavnejšie sú odstraňovanie netarifných opatrení a znižovanie alebo likvidovanie colných bariér. Myšlienka hesla liberalizmu, ktorá sa nesie v duchu „laissez-faire, laissez-passer“ – „ponechajte veciam voľný priebeh“, je stvárnená práve v týchto opatreniach, ktoré ju držia na živu. Taktiež upozorňuje, že prekážky by mali byť odstránené ako na strane vývozu, tak i dovozu tovaru a služieb. Výsledkom týchto opatrení je potom voľnejší obchod a väčšia otvorenosť ekonomiky. V dnešnej dobe je typické, že rozvinuté krajiny javia záujem prevažne o liberalizáciu svojho vývozu. Dovoz pre nich v porovnaní s vývozom nie je až tak atraktívny, nakoľko je často sprevádzaný nežiaducimi efektmi (štrukturálne zmeny, sociálne problémy, atď.), čo platí hlavne pre rozvojové krajiny a tak reagujú pomalšie. Výhody plynúce zo zavádzania pravidiel liberalizácie do zahraničnoobchodnej politiky danej krajiny možno zhrnúť do týchto piatich oblastí:

- nižšie ceny dovezeného tovaru pre spotrebiteľov,
- umožnenie prehlbenia špecializácie,
- zväčšovanie objemu a sortimentu predávaného tovaru,
- konkurenčná schopnosť domácej produkcie,
- stabilizácia celkovej monetárnej politiky.

Druhým základným typom zahraničnoobchodnej politiky je **protekcionizmus**, ktorý bol vždy prejavom aktívnej hospodárskej politiky štátu sústredenej na podporu a ochranu vlastnej, vnútrozemskej ekonomiky. Jeho stúpenci sa snažia presadzovať obchodné bariéry voči konkurencii zo sveta poskytovaním rôznych výhod pre domácich vývozcov a výrobcov a jednak ochranou domáceho trhu pred dovozom. Tento prístup je chápaný ako silný vplyv štátu na ekonomiku. Štát voči konkurencii zo zahraničia využíval rôzne opatrenia. Kým v 19. storočí sa využíval najmä tzv. výchovný protekcionizmus, ktorý slúžil ako ochrana pre

novovznikajúce priemyselné odvetvia a ich produkcie, v 20. storočí sa do popredia dostal tzv. ofenzívny protekcionizmus, ktorého podpora bola sústredená hlavne na expanziu v oblasti vývozu, v ktorom prostredníctvom rôznych foriem opatrení sa posilňovali práve tie odvetvia hospodárstva, v ktorých dominovala vysoká miera monopolizácie (koncerny apod.).

Výhody plynúce zo zavádzania protekcionizmu pre domácu ekonomiku sa koncentrujú do štyroch základných oblastí.

Znižovanie nezamestnanosti, pretože tým, že je domáci trh ochraňovaný pred dovozom zo zahraničia, zvyšujú sa domáce výrobné kapacity a tým vznikajú nové pracovné miesta. Ochrana domáceho trhu tiež pozitívne pôsobí na makroekonomickú stabilitu. Zvýšený dovoz by sa mohol premietnuť do rastu domácej nezamestnanosti a klesajúcej závislosti od dovozu, hlavne pri strategických surovinách, rastúcej schopnosti rozvoja nových odvetví a väčšej možnosti priaznivo ovplyvňovať vonkajšiu ekonomickú stabilitu krajiny. Stúpenci protekcionizmu sú presvedčení, že liberalizmus prispieva k oslabovaniu a väčšej zraniteľnosti ekonomiky.

Vďaka minulému vývoju zahraničnoobchodnej politiky je však dokázané, že ani jeden z týchto dvoch smerov obchodnej politiky sa v realite nikdy nevyskytoval vo svojej čistej podobe. Vždy sa jednalo o akýsi typ súladu alebo previazanosti, s tým, že jeden z nich mal v danej dobe istú prevahu. To, či sa určitá krajina rozhodovala skôr pre liberálny alebo protekcionistický smer určovala rada faktorov ako napríklad politická situácia vo svete alebo ekonomická úroveň danej zeme.⁶

2.3 Subjekty zahraničného obchodu

Subjektmi zahraničného obchodu môžu byť obchodné podniky, ktorých prioritou je špecializácia na vykonávanie zahraničného obchodu, výrobné podniky, ktoré realizujú zahraničnoobchodnú činnosť pre vlastnú spotrebu, špecializované organizácie, ktoré sú vlastníkom zahraničného kapitálu, používatelia tovaru z dovozu, čím máme na mysli súkromné osoby, ktoré si zahraničný tovar obstarávajú sami a obchodní sprostredkovatelia.⁷

⁶FOJTÍKOVÁ, 2009.

⁷Obchodní sprostredkovatelia sú samostatní obchodníci, ktorí realizujú obchodné operácie v prospech komitenta.

Reprezentácia v cudzom mene sa týka obchodných zástupcov, ktorý majú trvalé spojenie s komitentom a maklérov, ktorí nemajú trvalé spojenie s komitentom.⁸ Vo vlastnom mene je to potom záležitosť komisionárov.

2.4 Formy zahraničného obchodu

V súčasnej dobe poznáme tri formy zahraničného obchodu:

- export (vývoz),
- import (dovoz),
- reexport (vývoz dovozu).

Export predstavuje predaj tovaru do zahraničia a jeho cieľom je získať peňažné prostriedky, prípadne za ne doviesť iný sortiment tovaru. Existuje priamy export, kedy tuzemský obchodník alebo výrobca predá svoj tovar zahraničnému dodávateľovi alebo export nepriamy, kde tuzemský výrobca predá svoj tovar tuzemskému obchodníkovi, sprostredkovateľovi a ten ho následne predá do zahraničia.

Import znamená nákup tovaru v zahraničí a jeho prioritou je zabezpečiť tovar pre svoj domáci trh. Tak ako pri vývoze, aj pri dovoze sa môžeme stretnúť s priamym importom, kde tuzemský výrobca alebo obchodník kúpi tovar od zahraničného dodávateľa alebo nepriamym importom, pri ktorom tuzemský výrobca alebo obchodník kúpi tovar od tuzemského sprostredkovateľa, ktorý ho kúpil v zahraničí.

Tretia forma zahraničného obchodu je tvorená tzv. **reexportom**, čo je proces, ktorý predstavuje dovoznú a následne vývoznú zahraničnoobchodnú operáciu. Označuje sa aj ako **vývoz dovozu** (kontinuálny vývoz dovezeného tovaru). Priamy reexport potom predstavuje kúpu tovaru reexportérom v určitej krajine, ktorý tento tovar predá do inej krajiny bez toho, aby tovar prešiel cez územie, v ktorom sa nachádza. Pri nepriamom reexporte reexportér kúpi tovar v určitej krajine a dovezie ho na svoje územie, z ktorého ho následne vyvezie do inej krajiny. Dôvody reexportu sú viaceré a majú rôzny charakter. Najhlavnejší zväčša býva daný obchodno-politickými prekážkami, ktoré sú tvorené napríklad vysokými clami alebo zákonmi o dovoze. Dôvody môžu mať tiež ekonomický charakter (pri nákupe tovaru vo veľkom množstve zaplatí reexportér nižšiu cenu).⁹

⁸Komitent je príkazca v komisionárskom obchode; zákazník všeobecne.

⁹KALÍNSKÁ, 2010.

2.5 Nástroje obchodnej politiky

Hospodárska stratégia danej krajiny si na presadzovanie svojich rozvojových zámerov vytvára celý súbor rôznych opatrení a nástrojov, ktoré jej umožňujú ovplyvňovať vývoj v oblasti vonkajších vzťahov medzi žiadaným smerom a intenzitou. Z právneho a legislatívneho hľadiska sú tieto nástroje rozdeľované na **autonómne** a **zmluvné nástroje obchodnej politiky**. Využívanie autonómnych nástrojov zohrávalo veľkú úlohu hlavne v minulosti a s postupom času a vývojom medzinárodného obchodu toto pôsobenie postupne začalo strácať na význame. Momentálne sa vo všeobecnosti preferujú zmluvné nástroje, ktoré majú pre rozvoj súčasnej obchodnej politiky väčší význam.¹⁰

2.5.1 Autonómne nástroje obchodnej politiky

Ako už bolo spomenuté, autonómne nástroje sú historicky staršie a ich význam sa čím ďalej tým viac znižuje v prospech zmluvných nástrojov. Ich jednostranné, nezávislé uplatňovanie môže krajinu výrazne poškodiť. Na druhej strane sa jedná o opatrenia, ktoré štát využíva s cieľom ochrániť domácich výrobcov pred vonkajšími vplyvmi zahraničných výrobcov. Konkrétnejšie by sme mohli hovoriť o obmedzovaní dovozu konkurencieschopnejšieho zahraničného tovaru alebo o podpore vývozu výrobkov od tuzemských obchodníkov alebo výrobcov. Podľa *Fojtíkovej (2009)* môžeme autonómne nástroje rozdeliť do dvoch skupín:

- tarifné nástroje,
- netarifné nástroje.

Pod pojmom **tarifné nástroje** máme na mysli clá, colné kvóty, dane, dávky a rôzne iné poplatky. Najvýznamnejší z vymenovaných nástrojov je práve clo.

Predstavuje určitú peňažnú hodnotu, ktorú vyberá daná krajina v spojitosti s dovozom, prípadne vývozom alebo tranzitom tovaru. Clo sa v súčasnosti používa a zastáva ochrannú a kontrolnú funkciu. Jeho aktívne používanie má za úlohu ochraňovať domáce odvetvia pred zahraničnou ofenzívnou, v určitých prípadoch tiež brzdiť nežiaduci vývoz z krajiny. Jeho funkcia má viacero smerov. Medzi najvýznamnejšie sa radí:

- fiškálna funkcia,
- obchodno-politická funkcia,

¹⁰FOJTÍKOVÁ, 2009.

- cenotvorná funkcia.

Fiškálna funkcia vníma clo ako príjem do štátneho rozpočtu. Obchodno-politická funkcia nazerá na clo ako na hlavný prostriedok na uskutočňovanie obchodnej politiky štátu, ktorá ako už vieme môže byť liberalisticky alebo protekcionisticky zameraná. Pre cenotvornú funkciu clo predstavuje súčasť ceny pri predaji tovaru. Je to čiastka, ktorá v konečnom dôsledku zvyšuje predajnú cenu. Clá, okrem toho, že zastávajú určitú funkciu, môžeme členiť na viacero druhov. Ich členenie môžeme pojať z niekoľkých hľadísk.

Z obchodnopolitického hľadiska sa jedná o autonómne a zmluvné clo. Autonómne clo je určené samostatným rozhodnutím štátu a je všeobecne platné voči všetkým krajinám. Zmluvné clo platí voči štátu, s ktorým má daná krajina uzatvorenú dohodu.

Ďalšie hľadisko môžeme vyčleniť **na základe účelu**. Do tejto časti spadá clo dovozné, vývozné, antidumpingové, odvetné, doplnkové (prevažne používané pri poľnohospodárskych produktoch), vyrovnávacie a preferenčné.

Dovozné clo spĺňa ochrannú funkciu pre domácich výrobcov. Tým, že zvyšuje cenu daného výrobku spôsobuje náročnejšie podmienky na predaj na danom trhu. Vztahuje sa na dovážaný tovar, ktorý nie je označený ako tovar bez cla.

O vývoznom cle hovoríme v spojitosti s vyvázaným tovarom. Tento druh cla zvyšuje cenu tovaru, ktorý sa má predávať v zahraničí, čím znižuje jeho konkurencieschopnosť na zahraničnom trhu. Štát ho aplikuje vtedy, ak je v jeho záujme, aby tovar ostal na domácom trhu.

Antidumpingové¹¹ clo býva stanovené v rámci ochrany domácich výrobcov proti dovozu tovaru za dumpingové ceny, ak by mohol tento tovar spôsobiť problémy na domácom trhu.

Odvetné clo sa stanovuje na prechodný čas ako odveta voči štátu, ktorý sťažuje dovoz tovaru do svojej krajiny.

Vyrovňavacie clo sa používa na ochranu domácich výrobcov vtedy, ak sa má vyrovnáť príspevok, ktorý bol poskytnutý vývozcovi v jeho krajine na podporu výroby alebo vývozu tovaru.

Preferenčné clo má za účel zvýhodniť určitú krajinu používaním zvýhodnených colných sadzieb na základe dohody.

¹¹Dumping: znevýhodňovanie domácich predajcov.

Posledné hľadisko vyčleňujeme **na základe spôsobu výpočtu** cla. Radíme tu špecifické, valorické (hodnotové) a kombinované clo.

Špecifické clo je vyjadrené hodnotou za jednotku množstva (napr. 100 Kč za 1 tonu tovaru). Nevýhodou je, že rovnako zaťažuje kvalitný aj nekvalitný tovar a preto sa využíva menej.

Hodnotové (valorické) clo sa vypočíta ako percentuálny podiel z colnej hodnoty tovaru. Využíva sa najviac (napr. colná hodnota tovaru je 600 Kč, colná sadzba je 10%, výška cla je potom 60 Kč). Jeho výhodou je nezávislosť na menových opatreniach štátu.¹²

Kombinované clo vzniká kombináciou špecifického a valorického cla (napr. 10% z colnej sadzby + 100 Kč za 1 tonu).¹³

Clo však nie je jediný tarifný nástroj aj keď z hľadiska pôsobnosti zastáva najvýraznejšiu úlohu. Okrem neho však poznáme už vyššie spomenuté colné kvóty, colné stropy, dane a i. Colné kvóty a stropy predstavujú určitý druh tarifných ale i netarifných opatrení. Dajú sa aplikovať napríklad pri dovážaní určitého produktu alebo služby na domáci trh za zvýhodnenú colnú maržu, tým, že máme dopredu stanovenú dovoznú kvótu, ktorú je nutné dodržiavať. Colná kvóta je vyčerpatelná. Po jej využití je však tovar stále možné dovážať, avšak sadzba cla sa vracia na svoju pôvodnú úroveň. V prípade colného stropu sa postupuje inak. Taktiež pre nás predstavuje určitý druh výhody prostredníctvom vhodne upravenej colnej sadzby ale na rozdiel od colnej kvóty, colný strop po vyčerpaní umožňuje dovoz tovaru za zvýhodnenú colnú sadzbu do doby zrušenia tohto stropu štátom. Dane a iné poplatky v rámci colnej dimenzie chápeme ako platby, ktoré slúžia k zabezpečeniu správneho fungovania colnej politiky.

Teraz sa presunieme k nástrojom netarifného charakteru. Taktiež sú chápané ako určitý druh prekážok ale ich charakter je iný. Zoznam týchto prekážok je oveľa rozmanitejší.

V prvom rade sa jedná o intervenciu štátu v krajine určenia, ktorá zvýhodňuje domácich výrobcov. To sa deje prostredníctvom rôznych dotácií a zvýhodňovaní týchto výrobcov pri výberových konaniach. Ďalej to môžu byť prekážky vyplývajúce zo štandardizácie, kde sa jedná o rozdielne technické normy a požiadavky. Pod technickými normami máme na mysli predpisy technického charakteru ako napríklad požiadavky na balenie tovaru.

¹²Epravo.cz, 2001.

¹³CLÁ.SK, 2008.

Ďalší nástroj netarifného charakteru predstavujú špecifické obchodné prekážky v podobe rôznych dovozných licencií a množstevných obmedzení dovozu. Bývajú tiež tvorené dočasným či trvalým zákazom, vystaveným na určitú komoditu, prípadne sa na niektoré z nich stanovujú minimálne ceny alebo cenové pásma. Prekážky tiež vyplývajú z odlišnosti administratívnych procedúr. V praxi to môže predstavovať pravidlá stanovovania colnej hodnoty komodít, rôzne inšpekčné prehliadky, pravidlá určovania pôvodu tovaru, neodôvodnené požiadavky na predloženie zdravotných certifikátov v prípade rastlinného a živočíšneho pôvodu tovaru, rôzne administratívne prietahy a pod. Nakoniec je dobré tiež zmieniť netarifný nástroj v podobe rôznych poplatkov za dovoz, ktorý je tvorený špeciálnymi poplatkami, prístavnými poplatkami, zložením depozitu a pod.¹⁴

2.5.2 Zmluvné nástroje a právna úprava obchodnej politiky

Právna úprava zahraničného obchodu je veľmi zložitá. Okrem právnych noriem danej krajiny (devízový zákon, colný zákon, vyhlášky ministerstiev, nariadenia vlády atď.) taktiež upravujú zahraničnoobchodné vzťahy rôzne typy zmlúv **bilaterálneho** (dvojstranného) alebo **multilaterálneho** (viacstranného) charakteru, prípadne iné obchodné dohody.

Pri dvoch krajinách, podieľajúcich sa na zmluve využívame tzv. dvojstranné (bilaterálne) nástroje. Za tieto nástroje môžeme pokladať:

- obchodné zmluvy,
- obchodné dohody,
- zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia.

Obchodné zmluvy majú pôvodom dlhodobejší a obcejší charakter. Jedná sa o rámcové zjednanie, ktoré obsahujú zásady a pravidlá vzájomného hospodárskeho styku (nielen obchodu). Uzatvárajú sa na najvyššej úrovni (hláv štátov), sú dlhodobé a formalizované. Riešia podmienky dovozu a vývozu, colné, daňové a poplatkové otázky. Tie sa formulujú ako tzv. doložky, z ktorých najvýznamnejšia je doložka recipročná, ktorá stanovuje pre obidve strany rovnaké výhody a doložka najvyšších výhod, ktorá stanovuje poskytovať druhej zemi všetky výhody. Jedná sa o antidiskriminačné opatrenia, zrovnoprávnenie občanov a tovaru partnerského štátu.

¹⁴FOJTÍKOVÁ, 2009.

Obchodné dohody spĺňajú krátkodobejší a konkrétnejší charakter. Naväzujú na predošlé obchodné zmluvy, konkretizujú sa z pravidla na 1-5 rokov a upravujú obchodné styky, rozsah a štruktúru tovaru na vývoz a dovoz. Uzatvárajú sa na ministerskej úrovni. V poslednej dobe majú tendenciu sa zlučovať a zbližovať a tým sa medzi nimi odstraňujú rozdiely.

Pri zmluvách o zamedzení dvojitého zdanenia hovoríme o internacionalizácii firiem, čo je hlavným cieľom týchto zmlúv. Po ich schválení a uplatnení sa potom zisk daných firiem zdaňuje len v jednej zemi.

Pri dohode, ktorá vznikla medzi dvoma alebo viac ako dvoma štátmi musíme siahnuť po nástrojoch viacstranného (multilaterálneho) charakteru. Tie sú zastúpené konkrétne týmito prvkami:.

- medzinárodné organizácie a inštitúcie,
- medzinárodné surovinové dohody,
- integračné¹⁵ zoskupenie štátov.

Medzinárodné organizácie a inštitúcie majú v dnešnom svete dôstojné zastúpenie a ich expanzia a nárast nových inštitúcií stále pokračuje. Máme na mysli práve takú organizáciu alebo inštitúciu, ktorá je založená na zmluve medzi zainteresovanými zemami, kde sa väčšinou jedná o viac ako dve zeme. (napr. WTO = World Trade Organization).¹⁶

Osobitné postavenie majú medzinárodné surovinové dohody, ktoré vznikajú medzi producentmi určitej poľnohospodárskej komodity alebo suroviny (káva, kakao, cukor, pšenica, kaučuk, juta, vlna, cín, ropa a pod.). Cieľom je dlhodobá stabilizácia cien pomocou stanovenia prijateľného cenového rozpätia, kde sa určí minimálna a maximálna cena, ktorá nesmie byť prekročená.¹⁷

2.6 Meranie a komparácia zahraničného obchodu

Každá zem, praktikujuca zahraničný obchod sa z neho snaží dosahovať takého efektu, ktorý by bol pre ich ekonomiku čo najpriaznivejší. Aby sa však dalo pri neoptimálnom stave do zahranične obchodnej politiky nejako zasiahnuť, je za potreby mať k dispozícii potrebné a rozhodujúce informácie o zahraničnom obchode.

¹⁵Integrácia je spojenie častí do jedného celku; scelenie, zjednotenie; združovanie.

¹⁶WTO – World Trade Organization - Svetová obchodná organizácia.

¹⁷FOJTÍKOVÁ, 2006.

Monitorovanie zahraničného obchodu sa prevádza na niekoľkých úrovniach, pričom základom sledovania je colná štatistika. Tá vychádza z colných dokumentov a poskytuje prehľad o stave vývozu a dovozu každý mesiac a každý rok. Sústredená je na zachytávanie pohybu tovaru. Ďalšia kontrola vychádza zo štatistík centrálnych bánk. Tieto štatistiky sledujú peňažné toky, ktoré sú potrebné k neskoršiemu zostavovaniu platobnej bilancie. Jej hlavná úloha je tým pádom zachytávanie pohybu peňazí. Tieto metódy však majú istý druh nevýhod, ktoré plynú z dôvodu metodického nesúladu (národné colné štatistiky sledujú obchod v národnej mene, bankové v medzinárodných (USD, EUR). Problém predstavujú aj systémy klasifikácie tovaru a služieb, ktoré umožňujú analýzu obchodu z ďalších hľadísk.

Národné štatistiky sú potom poskytované nadnárodným inštitúciám (EUROSTAT, OSN apod.).

2.6.1 Rozsah zahraničného obchodu

K vyjadreniu rozsahu zahraničného obchodu je okrem exportu (hodnota tovaru, ktorý krajina vyváža) nutné brať na vedomie aj import (hodnota tovaru, ktorý krajina dováža). Rozsah zahraničného obchodu meria jeho obrat, čo predstavuje súčet hodnoty exportu a importu danej zeme (z pravidla v bežných cenách a národnej mene). Ukazovateľ podáva kvantitatívnu stránku zapojenia krajiny do medzinárodnej deľby práce. Pri medzinárodnom zrovnávaní nastáva prepočítavanie do medzinárodných mien (najčastejšie USD, EUR) a do stálych cien prostredníctvom bežného kurzu.

Druhú najvýznamnejšiu kvantitatívnu charakteristiku predstavuje saldo zahraničného obchodu (ktoré je súčasťou platobnej bilancie krajiny), čo je vlastne rozdiel medzi hodnotou vývozu a dovozu. Okrem toho, že tiež odráža zapojenie krajiny do medzinárodnej deľby práce ukazuje na dlhovú pozíciu krajiny.

2.6.2 Komoditná a teritoriálna štruktúra zahraničného obchodu

Komoditná a teritoriálna štruktúra vývozu a dovozu je ďalším z významných ukazovateľov v rámci zahraničného obchodu. Jej prostredníctvom sa určuje, ktoré výrobky krajina dováža, ktoré produkuje a vyváža a na ktoré krajiny sa pritom orientuje.

Pod pojmom teritoriálna štruktúra sa rozumie stanovenie podielu jednotlivých cieľových krajín na celkovom exporte, importe či obrate zahraničného obchodu danej ekonomiky v percentách. Na základe tejto štruktúry je možné zistiť cieľové trhy danej krajiny, to znamená kde smeruje prioritná časť vývozu ale aj odkiaľ prúdi do krajiny hlavná časť zdrojov. Taktiež je možné stanoviť, či daná krajina nie je na nejakom území alebo teritóriu

závislá (významná časť obchodu prebieha práve s týmto teritóriom). Jednostranná závislosť je z pohľadu ekonomickej aj politickej stability nie dobrá, hlavne ak sa jedná o krajiny s rozličnou ekonomickou vyspelosťou.

Komoditná štruktúra predstavuje podiel jednotlivých komoditných položiek na celkovom objeme vývozu, dovozu či obrate danej krajiny v percentách. Pre možnosť porovnávania ukazovateľov je nutné aby výrobky či ich skupiny mali jednotné označenie (číselným kódom a slovným popisom).

V štatistike zahraničného obchodu sa bežne používa medzinárodná klasifikácia SITC (System International Trade Classification).

Tab. 2.6: Tovarová klasifikácia podľa tried SITC Rev. 3

Trieda	
0	Potraviny a živé zvieratá
1	Nápoje, tabak
2	Surové materiály
3	Nerastné palivá
4	Oleje a tuky
5	Chemikálie
6	Trhové výrobky
7	Stroje a zariadenia
8	Priemyselný výrobky
9	Ostatné

Zdroj: Štatistický úrad Slovenskej republiky, 2012.

V tabuľke môžeme vidieť základné členenie komodít (SITC0 – SITC9). Klasifikácia je však podrobnejšia a používa v niektorých prípadoch rozlišovanie na základe 5 až 6 miestneho kódu (napr. 77318 – Káble z optických vlákien).

V niektorých situáciách sa pre menej podrobnú analýzu klasifikácia často zoskupuje do väčších skupín: potraviny, suroviny a polotovary a výrobky. Práve toto hrubšie členenie poskytuje základné informácie o postavení krajiny v medzinárodnej deľbe práce. Ak hlavnú úlohu v exporte danej krajiny zohrávajú práve suroviny alebo potraviny, jedná sa pravdepodobne o zem rozvojovú, naopak ak v exporte (ale aj v importe) tvoria prevahu výrobky, budeme hovoriť o krajine hospodársky vyspelej.¹⁸

¹⁸ MAJEROVÁ, 2011.

2.7 Zhrnutie

Zahranično-obchodná politika je súhrn zásad a prostriedkov, ktoré úzko súvisia so zahraničným obchodom. Jej cieľom je regulácia teritoriálnej a komoditnej štruktúry svojich zahraničnopolitických vzťahov (vývoz a dovoz služieb). V podobe zahraničného obchodu má svoje úlohy, funkcie a význam. Najzákladnejšia úloha je vývoz tovaru a služieb, ktorých má krajina dostatok a dovoz takého tovaru, ktorý v danej krajine chýba. Význam zahraničného obchodu môže mať ekonomický, politický a kultúrny charakter. Pri hľadaní funkcií zahraničného obchodu obecné vymedzujeme funkciu transformačnú, transmisívnu, rastovú a funkciu pôsobenia zahraničného obchodu ako bariéry rozvojovej ekonomiky.

Zahraničnoobchodná politika, ako dokazujú historické poznatky sa v zásade presadzovala dvoma základnými prístupmi k nej a jej rozvoju. Jedná sa o liberalizmus, ktorý predstavuje druh politiky bez zásahov do tržných síl a riadi sa heslom „ponechajte veciam voľný priebeh“. Na druhej strane stojí protekcionistický typ zahraničnoobchodnej politiky, ktorý je charakteristický aktívnymi prejavmi hospodárskej politiky štátu. Pokladá tržné sily za nesebestačné a naopak štátne zásahy do ekonomiky za nutné. Zásahy sú predstavované predovšetkým obchodnými bariérami voči zahraničnej konkurencii a poskytovaním výhod pre domácich výrobcov a vývozcov. Ani jeden zo zmienených prístupov však nikdy neexistoval vo svojej čistej podobe a vždy šlo o ich previazanosť.

Zahraničného obchodu sa môžu zúčastňovať rôzne subjekty (obchodné podniky, špecializované organizácie, súkromné osoby či obchodní sprostredkovatelia).

Krajina v rámci svojej ekonomickej stratégie používa na presadzovanie svojich zámerov v oblasti zahraničného obchodu rôzne nástroje obchodnej politiky, ktoré delíme na autonómne (tarifné a netarifné) a zmluvné (právne normy a rôzne zmluvy).

Nakoniec je potrebné pre každú zem, ktorá sa zapája do zahraničného obchodu nejakým spôsobom merať efekt plynúci z tejto aktivity. Údaje na takýto proces poskytujú práve colné štatistiky a štatistiky centrálnych bánk. Pri meraní rozsahu zahraničného obchodu musíme brať v úvahu súčet exportu a importu, čím dostaneme celkový obrat danej zeme. Na kvantitatívne vyjadrenie môže slúžiť tiež saldo zahraničného obchodu (rozdiel medzi hodnotou vývozu a dovozu).

3 Obchodná politika v podmienkach EÚ a Číny

Teoretické zázemie, ktoré bolo načerpané v predchádzajúcej kapitole nám poskytlo základné informácie a zorientovanie sa v danej tematike vo všeobecnosti. Avšak obchodná politika sústredená na zahraničie má rôzne podoby na základe toho v akom štáte, krajine či spoločenstve je realizovaná. Líšia sa jej ciele, použité nástroje, intenzita využívania foriem apod. Všetky rozhodnutia závisia na rôznych faktoroch, ktorými daná krajina disponuje od početnosti populácie cez mentalitu daného obyvateľstva až po ekonomickú silu a legislatívny rámec. Spätá je tiež hlavne z historickým vývojom krajiny či politickým režimom, ktorého rozmanitosť a nejednotnosť v celosvetovej mierke stále pretrvávajú.¹⁹

3.1 Spoločná obchodná politika Európskej Únie (EÚ)

Nasledujúca časť je venovaná Európskej únii a hlavne veciam spätým so spoločnou obchodnou politikou. V prvom rade bude integrácia stručne charakterizovaná. Následne nato bude pozornosť prenesená na vznik, vývoj a fázy spoločnej obchodnej politiky a postupne prejde na ciele a nástroje. Nakoniec budú predstavené inštitúcie EÚ, ktoré sú pre spoločnú obchodnú politiku nevyhnutné a tvoria jej zázemie. Zmienené sú aj obchodné vzťahy vo vnútri EÚ, vonkajšie obchodné vzťahy a Jednotný trh.

3.1.1 Charakteristika Európskej Únie (EÚ)

Európska únia je unikátnym hospodárskym a politickým partnerstvom 27 európskych krajín s celkovým počtom viac ako 500 miliónov obyvateľov, čo odpovedá približne 8% svetovej populácie. EÚ bola vytvorená v roku 1992 a to na základe **Zmluvy o Európskej únii** (známejšej pod názvom Maastrichtská zmluva)²⁰, ktorá nadväzovala na predchádzajúce aktivity európskeho charakteru, ktoré siahajú do 50. rokov 20. Storočia. Rozlohovo patrí na siedme miesto na svete vďaka rozlohe o veľkosti 4 325 675 km².²¹

Medzi základné princípy EÚ patrí prenášanie právomocí národných štátov na medzinárodné európske inštitúcie. EÚ však nemá právomoc privlastniť si vyššiu moc ako jej udelia jednotlivé štáty, nedá sa preto hovoriť o federácii.²² Jej spôsob rozhodovania je vo svetovom meradle jedinečný, preto je Európska únia považovaná za štátne usporiadanie

¹⁹Europa.eu, 2003.

²⁰Zmluva podpísaná v Maastrichte 7. februára 1992, ktorá vstúpila do platnosti 1. novembra 1993.

²¹Eurodatum.com, 2004.

²²Federácia je štátny útvar zložený z viacerých štátnych celkov (spravidla republík), ktoré majú svoju vlastnú autonómiu v rámci celej federácie, vlastné úrady, hlavné mesto, popr. jazyk, spoločnú majú spravidla armádu a prezidenta. (jednalo sa napr. o Juhosláviu)

suigeneris (svojho druhu). Európska únia má aj právnu subjektivitu, ktorá vznikla prijatím Lisabonskej zmluvy.

Hlavným cieľom Európskej únie je významný hospodársky rast, konkurencieschopná ekonomika a zlepšujúca sa kvalita životného prostredia. Do popredia sa dostali aj novšie ciele a to spoločná zahraničná a bezpečnostná politika a spolupráca v oblasti justície a vnútra. Avšak veľkosť a hospodárska moc so sebou prinášajú aj veľkú mieru zodpovednosti. Únia je najväčším poskytovateľom finančnej pomoci a poradenstva chudobnejším krajinám. V dnešných podmienkach zložitého svetového poriadku sa EÚ čoraz viac zapája do aktivít v oblasti predchádzania konfliktom, udržiavania mieru a boja proti terorizmu. Spoločenstvo tiež prevzalo vedúcu úlohu pri riešení globálneho otepľovania a emisií skleníkových plynov.²³

Tab. 3.1: Vybrané údaje o EÚ (2011)

Rozloha:	4 324 782 km ²
Počet obyvateľov:	503 824 373
Rast HDP:	1,6%
HDP v Parite kúpnej sily:	15,39 biliónov USD
Pracovná sila:	228,5 miliónov obyvateľov
Nezamestnanosť:	9,4%
Zahraničný dlh:	16,08 biliónov USD
Inflácia:	2,9%

Zdroj: CIA – The WorldFactbook, 2012.

3.1.2 Vznik a vývoj spoločnej obchodnej politiky (SOP)

Spoločná obchodná politika patrí k najstarším politikám Európskych spoločenstiev. Legislatívnym základom spoločnej obchodnej politiky Európskej únie sú články 131 a 133 Zmluvy o založení Európskych spoločenstiev, ktoré boli neskôr upresnené Amsterdamskou zmluvou a následne nato Zmluvou z Nice, ktorá je platná od 1.2. 2003. Spoločná obchodná politika sa zakladá na jednotných zásadách, hlavne pokiaľ sa jedná o úpravy colných sadzieb, uzatváranie obchodných a colných dohôd, zjednocovanie liberalizačných opatrení, vývozej politiky a obchodných ochranných opatrení, akými sú napr. opatrenia v prípade dumpingu alebo subvencovania.

²³ FIALA, 2010.

Spoločná obchodná politika je realizovaná už od konca 50. rokov 20. storočia, kde v tomto období bola vymedzená pri podpisovaní Rímskych zmlúv (1957)²⁴, konkrétne zmluvy zakladajúcej Európske hospodárske spoločenstvo (EHS). Za viac ako 55 rokov prešla nemalým vývojom, ktorý by sa dal charakterizovať a zhrnúť do 4 etáp jej evolúcie.

V **prvej etape**, môžeme ako počiatočný bod chápať už spomenuté podpísanie Rímskych zmlúv v roku 1957 šesticou zakladajúcich zemí (Benelux²⁵, Francúzsko, Taliansko a Nemecko), čo viedlo k vytvoreniu EHS. Tieto štáty sa svojím podpisom zaviazali rozvíjať obchodnú spoluprácu na úrovni colnej únie.

Zavedenie colnej únie v praxi znamenalo, že medzi členskými štátmi sa odstránili clá a prekážky podobného typu, ktoré bránili voľnému pohybu tovaru. Toto opatrenie viedlo k tomu, že z členských krajín sa stalo jednotné colné územie s jednotným colným sadzovníkom a s univerzálnou obchodnou a colnou politikou, ktorá sa potom aplikovala na zeme nečlenské. V neposlednom rade boli zjednotené pravidlá pre uplatňovanie ochranných opatrení voči zemiám tretieho sveta rovnako ako pravidlá určujúce preferenčné zaobchádzanie s obchodnými partnermi. Colná únia a jej náležitosti boli dokončené v roku 1968 a následne nato, 1. januára 1969 prešli všetky práva a kompetencie členských krajín v oblasti zahraničnej obchodnej politiky na národné orgány Európskych spoločenstiev. Celá realizácia tiež predstavuje základný kameň k vytvoreniu spoločného trhu.

Jadro tejto kedysi ešte myšlienky bolo spojené s istým strachom, ktorý pociťovala šesťica krajín voči vzrastajúcej ekonomickej sile a náskoku Spojených štátov amerických (USA). To bol dostatočný dôvod na realizáciu takýchto opatrení a colná únia bola považovaná za základ toho, ako čeliť USA a celej situácii, ktorá s touto krajinou bola spätá.

Druhá etapa je charakteristická budovaním spoločného trhu, v rámci ktorého malo okrem voľného pohybu tovaru dôjsť aj k voľnému pohybu služieb, kapitálu a osôb. Aj keď myšlienka vytvorenia spoločného trhu vznikla už pri zavádzaní Rímskych zmlúv, jej realizácia sa podarila až pri prijatí Jednotného európskeho aktu (JEA, 1986), kde sa s jednotným vnútorným trhom (JVT) počítalo do konca roku 1992. Hlavným cieľom JVT bolo odstrániť prekážky, ktoré bránili obchodu medzi členskými zemami a tiež posilnenie konkurencieschopnosti.

²⁴Rímske zmluvy je súhrnný názov pre dve zmluvy, ktoré boli podpísané v Ríme 25.3. 1957: zmluva zakladajúca Európske hospodárske spoločenstvo (EHS) a zmluva zakladajúca Európske spoločenstvo pre atómovú energiu (Euratom). Obe vstúpili do platnosti 1.1. 1958. Tieto zmluvy boli jedným zo základov neskoršej európskej integrácie.

²⁵Integračné zoskupenie, dnes hospodárska únia štátov Belgicko, Holandsko a Luxembursko.

Tretia etapa vývoja, ktorá začala v 90. rokoch 20. storočia sa niesla v duchu celosvetových politických zmien. Zjednotilo sa Nemecko, rozpadlo Československo, ZSSR²⁶ a Juhoslávia. Zrútenie socialistických režimov v Strednej a Východnej Európe malo výrazný vplyv na formovanie obchodnej politiky. Väčšina štátov už bývalého východného bloku podpísala medzinárodnoprávne dohody s EÚ, čím začalo obdobie liberálnej obchodnej politiky EÚ voči týmto zemiam. Koniec 90. rokov 20. storočia bol druhý významný bod v rámci tejto etapy, ktorý priniesol zmeny v oblasti menovej spolupráce v podobe jednotnej meny euro. Jednotná mena predstavovala významný nástroj pri posilňovaní EÚ v rámci svetového obchodu a taktiež znamenala vyšší stupeň ekonomickej integrácie.

Štvrtú etapu vývoja by sme mohli charakterizovať dokopy piatym a šiestym rozšírením EÚ v podobe nových 12 krajín. Ďalším významným medzníkom vo vývoji bude v poradí už 28. člen únie, Chorvátsko, ktorého prístup je predpokladaný na júl 2013.

Budúcnosť spoločnej obchodnej politiky (2010-2015) spočíva v predložení plánu Európskou komisiou, ktorej hlavným cieľom je oživiť európsku ekonomiku. EÚ bude naďalej zohrávať kľúčovú úlohu v udržiavaní otvorenosti trhov po celom svete a snažiť sa o odchod z ekonomickej krízy.²⁷

Európania berú na vedomie, že obchod je dobrý pre Európu a Európa je v obchode dobrá. Očakávajú od obchodu, že príde s pomocou v podobe vytvorenia nových pracovných miest.

Prospech bude tiež v prístupe k širšej palete tovaru za nižšie ceny. Európske podniky budú ťažiť z lepšieho prístupu na vývozné trhy a zo zníženia nákladov na cezhraničný obchod. Nakoniec, rozvojové krajiny budú mať prístup na trh EÚ za výhodnejších podmienok, čo im ponúka ekonomický vzostup.²⁸

3.1.3 Ciele spoločnej obchodnej politiky

V rámci všetkých zemí EÚ, medzi ciele spoločnej obchodnej politiky radíme:

- harmonický rozvoj svetového obchodu,
- odstraňovanie obmedzení medzinárodného obchodu a presadzovanie záujmov členských zemí,
- znižovanie colných bariér,

²⁶Zväz sovietskych socialistických republík

²⁷FOJTÍKOVÁ, 2006.

²⁸ec.europa.eu, 2009.

- ochrana trhu EÚ pred konkurenciou a
- uľahčenie prístupu domácich producentov a vývozcov na zahraničné trhy, hlavne v zemiach tretieho sveta.²⁹

K tomu, aby tieto ciele mohli byť naplnené slúžia a napomáhajú nástroje spoločnej obchodnej politiky, ktorým sa budeme venovať neskôr a tiež obchodno-politické stratégie.

V rámci EÚ bola pre obdobie 2000-2010 prijatá tzv. Lisabonská stratégia³⁰, ktorá bola reakciou na postupujúcu globalizáciu. Jej cieľom bolo predovšetkým zvýšenie konkurencieschopnosti európskych firiem, celkový hospodársky rast a tvorba dostatočných pracovných príležitostí pre obyvateľov EÚ.

Preskúmanie, ktoré prebehlo v polovici obdobia stratégie (2005) zistilo, že nie všetky ciele sa naplňujú a hľadali sa cesty ako daný stav napraviť. Ako jedna z doposiaľ nedostatočne zdôraznených oblastí, ktorá má na vývoj konkurencieschopnosti významný vplyv, bola označená oblasť **obchodnej politiky**.

Otvorená obchodná politika má priamy pozitívny vplyv na znižovanie nákladov výroby a tiež priaznivo ovplyvňuje odbytové možnosti výrobcov, čo má za následok zvýšenie predajov, tým zvýšenie produkcie a tvorenie nových pracovných miest.

Preto bola v rámci EÚ spracovaná a neskôr aj schválená iniciatíva „Globálna Európa – konkurencieschopnosť na svetovom trhu“, ktorá sa zameriava na liberalizáciu medzinárodného obchodu. Základom je nutnosť dokončenia JTV a zlepšenia prístupu na trh, ako pre európsky tovar mieriaci na zahraničné trhy, tak aj prístupu zahraničného tovaru na trh EÚ.

Všeobecným základom uvedenej liberalizácie aj naďalej zostáva prebiehajúce kolo mnohostranných obchodných jednaní v rámci Svetovej obchodnej organizácie (WTO), tzv. Vývoj rokovaní z Dauhy (WTO DDA³¹). Ďalšími súčasťami je nová „Market Access Strategy“, nová stratégia voči Číne, revízia uplatňovania nástrojov na ochranu obchodu (TDIs) a stratégie pre lepšiu vymáhateľnosť práv k duševnému vlastníctvu.

Jednotlivé agendy iniciatívy „Globálna Európa – konkurencieschopnosť na svetovom trhu“ postihujú uvedené okruhy obchodných bariér nasledovne:

²⁹Ministerstvo HOSPODÁRSTVA SLOVENSKEJ REPUBLIKY, 2009.

³⁰Súhrn rozvojových plánov pre EÚ.

³¹Súčasný obchodný vyjednávacie kolo Svetovej obchodnej organizácie

- WTO DDA – výsledkom bude zníženie colných sadzieb, obmedzenie netarifných prekážok a zlepšený prístup na trh služieb,
- bilaterálne/regionálne dohody – väčšia liberalizácia podmienok obchodu nad výsledky WTO DDA voči vybraným partnerom vo vybraných druhoch tovaru a služieb a umožnenie zamerať sa na ďalšie oblasti (netarifné bariéry, investície, duševné vlastníctvo, verejné zákazky a pod.),
- nová „Market Access Strategy“ – je nástrojom pre operatívnu každodennú spoluprácu medzi podnikateľmi na jednej strane a Európskou komisiou a vládami jednotlivých členských štátov EÚ na strane druhej, ktorá má pomôcť hlavne malým a stredným podnikom pri prekonávaní obchodných bariér na zahraničných trhoch,
- revízia TDIs – zlepšenie prístupu na trh EÚ, zlacnenie vstupov,
- nová stratégia voči Číne – jedná sa o uzatvorenie novej dohody o partnerstve a spolupráci, čo umožní postihnúť radu problémov na čínskom trhu (hlavne investičné podmienky a ochrana práv duševného vlastníctva) a má významnú ingerenciu v rámci presadzovania princípu fair trade,
- lepšia vymáhateľnosť práv k duševnému vlastníctvu – naplňovanie princípu fair trade, zameranie na široký okruh obchodných partnerov a širokú škálu praktík.³²

3.1.4 Nástroje spoločnej obchodnej politiky

Spoločná obchodná politika má niekoľko nástrojov, ktoré slúžia predovšetkým ku monitorovaniu dvoch základných cieľov:

- presadzovanie otvoreného a mnohostranného obchodného systému vo svete a
- ochranu záujmov EÚ a členských zemí (hlavne v prípadoch nepriaznivého dopadu voľného obchodu na ekonomickú situáciu, prosperitu, zamestnanosť či obchodnú bilanciu v EÚ).

Tieto ochranné nástroje obchodu nahradzujú neexistujúci mechanizmus proti nekalým súťažným praktikám na úrovni medzinárodného hospodárstva, čo sa na národnej úrovni deje prostredníctvom úradov pre ochranu hospodárskej súťaže.

Autonómna obchodná politika obsahuje nástroje uplatňované mimo rámec zmluvných záväzkov s tretími štátmi. Opiera sa o jednostranné rozhodnutia Rady (viz ďalej kap. 3.1.5), spravidla nariadeniami. Táto obchodná politika je zameraná na dovoz a vývoz

³²BusinessInfo.cz, 2010.

tovaru ako spôsobu ochrany pred škodami, ktoré by mohli vzniknúť v dôsledku dovozu zo zemí tretieho sveta.

Clá v rámci EÚ slúžia buď ako ochrana niektorých odvetví pred potenciálnou konkurenciou v zahraničí alebo naopak ako určitý druh podpory pri dovoze niektorých vybraných produktov. Kvóty sa týkajú predovšetkým zemí, ktoré nie sú členmi WTO. Existujú tiež dobrovoľné exportné obmedzenia ktoré spĺňajú úlohu dohody medzi vyvážajúcou a dovážajúcou zemou. Podľa týchto dobrovoľných obmedzení sa vývozca viaže ku neprekročeniu limitu v rámci kvantity tovaru určeného do zeme dovozcu.

EÚ tiež disponuje možnosťou využívať tzv. **defenzívne a ofenzívne obchodné nástroje**, ktoré spadajú pod **zmluvnú obchodnú politiku**. Medzi defenzívne radíme:

antidumpingové opatrenia – Sú práve také opatrenia, vďaka ktorým je možné obmedzovať dovoz určitého druhu tovaru za predpokladu, že výrobca ponúka daný tovar za cenu nižšiu než je bežná na domácom trhu. Opatrenie uplatňuje Komisia v prípade, že je podaná žiadosť od zástupcu určitého odvetvia, ktoré pokladá nízku cenu dovážaného tovaru za poškodzujúcu. Situáciu vyrovnáva antidumpingové clo, ktoré sa v EÚ veľmi často využíva. Avšak len minimum podaných žiadostí býva uznaných ako dumping, čo vypovedá o vysokej miere zneužívania tohto opatrenia.

antisubvenčné a ochranné opatrenia – Využívajú sa v prípade prudkého rastu dovozu určitého výrobku do EÚ. Tieto opatrenia sú veľmi podobné dumpingu avšak na rozdiel od neho, kde sa jedná o zásahy zo strán priemyslových odvetví, subvencie majú podporu od vlády danej zeme. V takomto prípade je dovozca nutný žiadať o vydanie licencie umožňujúcej podrobné sledovanie vývoja vývozu. Tento druh opatrenia sa používa predovšetkým v prípadoch možnosti materiálnej ujmy pri dovoze určitého tovaru do EÚ výrobnému odvetviu v EÚ. Súvislosti medzi daným dovozom a ujmom musia byť preukázateľné.

Medzi ofenzívne obchodné nástroje radíme:

nariadenia o obchodných bariérach – Vďaka nim má Komisia právomoc podávať sťažnosti smerom k zemiам tretieho sveta ak dochádza k nedodržovaniu záväzkov v obchodnej oblasti určenej buď v rámci WTO, prípadne pri dohodách bilaterálneho a multilaterálneho charakteru a

opatrenia na dovoz alebo vývoz výrobkov do a z EÚ – Väčšinou sú dôvody buď politické alebo bezpečnostné (embargo, bojkot, zvláštny režim na vývoz zbraní, niektorých chemikálií a tovaru dvojitého použitia apod.).³³

3.1.5 Inštitucionálne pokrytie spoločnej obchodnej politiky

Hlavným orgánom pre realizáciu spoločnej obchodnej politiky je **Rada**, ktorá rozhoduje na základe návrhov predložených Európskou komisiou. V prípade zjednávania dohôd so zemami tretieho sveta a medzinárodnými organizáciami Rada zmocňuje Komisiu k zahájeniu jednaní a stanoví jej mandát pre jednanie. Aj keď je Európsky parlament systematicky informovaný, formálne nie je do rozhodovania o obchodných otázkach zapojený. Výnimku tvoria otázky, ktoré prekračujú rámec spoločnej obchodnej politiky. Spolurozhodovanie s Európskym parlamentom môže byť uplatnené pri prijímaní legislatívy v colnej oblasti.

V Európskej komisii zodpovedá za obchodnú politiku **Generálne riaditeľstvo pre obchod** a za colnú oblasť **DG TAXUD**³⁴.

Medzi orgánmi rady splňa najdôležitejšiu úlohu **Výbor pre otázky článku 133**³⁵. Na jeho zasadnutiach bývajú každý piatok prediskutované zástupcami všetkých členských štátov spolu s Európskou komisiou veci o colnom spektre mnohostranných alebo bilaterálnych obchodno-politických tém, od strategických zámerov až k jednotlivým opatreniam a problémom pri vývoze či dovoze konkrétneho tovaru. Ďalšími fórami pre obhajobu a presadzovanie národných záujmov členských štátov sú samostatné expertné formácie Výboru 133 a teritoriálne i tovarovo zamerané pracovné skupiny Rady. Zástupcovia členských štátov sa tiež schádzajú v rade poradných a asistenčných výborov pre obchodné otázky, ktoré napomáhajú Európskej komisii pri výkone ich právomocí.³⁶

3.1.6 Obchodné vzťahy vo vnútri EÚ

Na úplnom začiatku fungovania spoločnej obchodnej politiky sa niektoré štáty potykali s problémom prispôsobenia sa nadštátnej politike. Jednalo sa predovšetkým o štáty, ktorých predošlá obchodná politika bola v rozpore so SOP. Každá jedna zem viedla inú zahraničnú politiku a keď sa veci dostali do bodu realizovania súboru pravidiel podľa potrieb

³³ *EUROSKOP.CZ, 2005.*

³⁴ Únia zdaňovania a ciel.

³⁵ Názov výboru je odvodený od čísla článku Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva, ktorým je spoločná obchodná politika ustanovená.

³⁶ *EUROSKOP.CZ, 2005.*

únie, niektoré krajiny boli s týmito pravidlami v rozpore. Avšak dnes už vďaka prínosom, ktoré so sebou priniesol spoločný trh problémy v podstatnej miere pominuli. Veľa štátov vďaka nemu uplatnilo svoj potenciál v rámci niektorých odvetví, ktoré sa neskôr realizovalo vstupom na spoločný trh.

To, že jednotný trh EÚ funguje a je efektívny je dnes už dobre známe. Tým, že odstránil používanie akýchkoľvek obmedzení obchodovať medzi členmi a nebráni žiadnym výrobkom na trh sú ďalšie dva významné fakty.

Ďalej bude pozornosť prenesená konkrétnejším informáciám o Jednotnom trhu EÚ.

3.1.7 Jednotný trh EÚ

Jednotný trh v EÚ môžeme zaradiť medzi najväčšie úspechy Európskej únie. Obmedzenia v obchodovaní a voľnej hospodárskej súťaži medzi členskými štátmi sa postupne eliminovali a výsledkom je stále sa zvyšujúca životná úroveň členských štátov. Avšak jednotný trh ešte neznamená jednotný hospodársky priestor a preto niektoré odvetvia hospodárstva ako napr. verejné služby stále spadajú pod národné zákony. Jednotlivé štáty Únie sú tiež stále zodpovedné za zdaňovanie a sociálnu starostlivosť. Jednotný trh je podporovaný niekoľkými príbuznými oblasťami politiky, ktoré EÚ zaviedla počas svojho pôsobenia. Pomáhajú zabezpečiť, že čoraz viac podnikov a spotrebiteľov má výhody z trhovej liberalizácie.

Zmluva z roku 1957, ktorou sa založilo Európske hospodárske spoločenstvo, umožnila zrušiť colné bariéry v rámci Spoločenstva a stanoviť spoločné colné tarify na tovar z nečlenských krajín. Tento cieľ sa dosiahol 1. júla 1968.

Colné poplatky sú však iba jedným aspektom ochranných bariér obchodovania cez hranice. V 70. rokoch 20. storočia brzdili dosiahnutie spoločného trhu aj iné obchodné bariéry. Technické normy, zdravotné a bezpečnostné normy, národné smernice o práve vykonávať určité profesie a peňažné kontroly obmedzovali voľný pohyb ľudí, tovaru a kapitálu.

V júni 1985 uverejnila Komisia Bielu knihu, ktorá prezentovala fyzické, technické a daňové bariéry voľného obchodu v rámci Spoločenstva a vytvorenia jednotného trhu EÚ do siedmich rokov. Cieľom bolo stimulovať priemyselnú a obchodnú expanziu v rámci veľkého, zjednoteného hospodárskeho priestoru porovnateľného s americkým trhom. Nástrojom umožňujúcim jednotný trh bol Jednotný európsky akt, ktorý začal platiť v júli 1987. Jeho ustanovenia obsahovali:

- rozšírenie právomoci Spoločenstva v niektorých oblastiach politiky (sociálna politika, výskum a životné prostredie),
- postupné budovanie jednotného trhu v období do roku 1992 prostredníctvom širokého legislatívneho programu, ktorý zahrňoval stovky smerníc a nariadení,
- častejšie využívanie väčšinového hlasovania v Rade ministrov.

Dnes to však vyzerá už inak. Veľa zmien nastalo v oblasti **fyzických bariér**. Všetky hraničné kontroly tovaru boli v rámci Únie zrušené spolu s colnými kontrolami ľudí. Náhodné náhle kontroly polície (súčasť boja proti kriminalite a drogám) sa stále uskutočňujú tam, kde je to potrebné.

Schengenskou dohodou, ktorú podpísala v roku 1985 prvá skupina krajín EÚ a neskôr aj ďalšie, sa riadi politika spolupráce a spoločná azylová a imigračná politika, čo umožňuje úplne zrušiť kontroly osôb na vnútorných hraniciach Únie.

Aj **technické bariéry** prešli zmenami a vývojom. Krajiny Únie prijali pre väčšinu produktov princíp vzájomného uznania národných pravidiel. Pre akýkoľvek produkt, ktorý sa zákonne vyrába a predáva v jednom členskom štáte, musí platiť, že s ním možno obchodovať vo všetkých ostatných štátoch.

Liberalizoval sa sektor služieb vďaka vzájomnému uznaniu alebo koordinácii národných pravidiel týkajúcich sa prístupu k určitým profesiám alebo k vykonávaniu určitých profesií (medicína, turistický ruch, bankovníctvo a iné). Napriek tomu, sloboda pohybu osôb ešte zďaleka nie je dosiahnutá. Stále existujú prekážky, ktoré bránia ľuďom presťahovať sa do inej krajiny Únie alebo vykonávať tam isté druhy práce.

Podnikli sa kroky na zlepšenie pracovnej mobility a najmä na zabezpečenie toho, že diplomy za vzdelanie a pracovné kvalifikácie (pre inštalatérov, tesárov a pod.) získané v jednej krajine Únie sa uznávajú vo všetkých ostatných členských štátoch.

Otvorenie trhov s vnútroštátnymi službami prinieslo znižovanie cien za vnútroštátne telefonické hovory, takže teraz predstavujú len zlomok poplatkov platených pred 10 rokmi. Prispela tomu aj nová technológia a skutočnosť, že internet je dnes skoro v každej jednej domácnosti a tiež fakt, že k nemu má prístup absolútna väčšina obyvateľov Spoločenstva. A preto aj vďaka možnosti telefonovania prostredníctvom internetu telefonické hovory čím ďalej tým viac klesajú na cene.³⁷

³⁷Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2005.

Daňové bariéry sa znížili čiastočným zosúladením národných sadzieb DPH. Zdaňovanie príjmov z investícií bolo predmetom dohovoru medzi členskými štátmi a niektorými inými krajinami (vrátane Švajčiarska) a vstúpilo do platnosti v júli 2005.

3.1.8 Vonkajšie obchodné vzťahy EÚ

Európska únia podporuje systém Svetovej obchodnej organizácie (WTO) založený na pravidlách, ktorý poskytuje určitý stupeň zákonnej istoty a transparentnosti pri vedení medzinárodného obchodu. WTO stanovuje podmienky, na základe ktorých sa jej členovia môžu brániť pred nekalými praktikami ako je dumping, prostredníctvom ktorého vývozcovia súťažia so svojimi rivalmi. Stanovuje aj postup urovnávania sporov, ktoré vzniknú medzi dvomi alebo viacerými obchodnými partnermi.

Spoločná obchodná politika EÚ je úzko spojená s jej rozvojovou politikou. EÚ zaručila bezcolný a zľavený preferenčný prístup na svoj trh na základe všeobecného systému preferencií (GSP) pre väčšinu dovozu z rozvojových krajín a prechodných ekonomík. V prípade najchudobnejších krajín sveta zachádza dokonca ešte ďalej. Podľa programu spusteného v roku 2001 majú všetky ich vyvážené výrobky, s jedinou výnimkou zbraní, bezcolný prístup na trh EÚ.

EÚ však nemá samostatné obchodné zmluvy so svojimi hlavnými obchodnými partnermi spomedzi vyspelých krajín, ako sú Spojené štáty americké a Japonsko. Obchodné vzťahy sa riešia prostredníctvom mechanizmov WTO.

Európska únia umocňuje obchodné vzťahy s objavujúcimi sa mocnosťami v iných častiach sveta, od Číny a Indie až po Južnú Ameriku. Obchodné zmluvy s týmito krajinami obsahujú aj technickú a kultúrnu spoluprácu.

3.1.9 Bilaterálne obchodné vzťahy

Okrem podporovania mnohostranného obchodného systému sa vyskytuje angažovanosť Európskej únie aj medzi jednotlivými zemami či skupinami zemí. Vďaka týmto vzťahom, ktoré zahŕňajú široké spektrum rôznych preferenčných dohodnutí, medziregionálnych iniciatív a ďalších zmlúv je vidieť, že únia je v dnešnej dobe výrazným, ak nie hlavným obchodným partnerom veľa krajín. Dohody sa uzatvárajú medzi dvoma zmluvnými stranami a riadia sa článkom č.5 a č.14 Gatt.³⁸

³⁸EUROPEAN COMMISSION, 2012.

Sú známe aj špeciálne bilaterálne dohody, fungujúce na akejsi báze preferenčných dohovorov, ktoré sú podmienené kritériami, ktoré stanovuje WTO (musia obsahovať napr. dosiahnutý stupeň integrácie, rozsah výrobkov, pre ktoré je poskytnutá preferencia a pod.). Výrobky sú rozdelené na základe zmluvy do troch kategórií: základné poľnohospodárske výrobky, spracované poľnohospodárske výrobky a priemyslové výrobky.

Preferencie nesmú byť poskytované nad limit určený WTO, aby nedošlo k porušeniu pravidla nediskriminovania a k vedeniu riadenia s danou krajinou.

Nakoniec, existujú vzťahy, ktoré vyplývajú z doložky najvyšších výhod a nemajú preferenčný charakter. EÚ tieto vzťahy realizuje výlučne v rámci dovozu s deviatimi najvyspelejšími ekonomikami sveta v rámci WTO (USA, Austrália, Kanada, Japonsko, Nový Zéland, Taiwan, Čína, Singapur a Kórejská republika).

3.1.10 Preferenčné obchodné dohody

Základné pravidlá, princípy a zásady preferenčného zachádzania nájdeme v článkoch 131 a 133 Zmluvy o ES. Systém preferenčného obchodovania funguje predovšetkým prostredníctvom aplikácie preferenčných colných sadzieb a kvót. Využívajú sa tiež opatrenia ako je znižovanie cla a používanie suspenzií.

Dohody ďalej členíme na tie, ktoré sa týkajú vytvorenia colnej únie a dohody o vytvorení voľného obchodu. Toto poskytuje výhodnejšie podmienky pri výmene tovaru, uľahčuje prístup na trh a celkovo viacej otvára trh obdivoch zmluvných strán. Colná únia vytvára jednotné colné územie, ktoré odstraňuje niektoré bariéry pri obchode a uplatňuje colnú politiku voči ostatným krajinám. FTA³⁹ tvorí oblasť, v rámci ktorej sa clá nepoužívajú a colná politika ostáva v moci jednotlivých štátov.

Poznáme aj niekoľko špecifických preferenčných dohôd. V tejto oblasti je dôležitá predovšetkým Dohoda o Európskom hospodárskom priestore, ktorá sa týka Islandu, Lichtenštajnska a Nórska, ktorá predstavuje preferenčný režim oblasti voľného obchodu spolu s pravidlami vnútorného trhu EÚ (voľný pohyb tovaru, služieb, osôb a kapitálu).

Existujú aj preferenčné dohody, ktoré nie sú podložené žiadnou zmluvou. Sú to jednostranné preferencie, kde sa jedná o akísi druh pomoci, predovšetkým EÚ voči zaostalejším regiónom a oblastiam, kde cieľ je vytiahnuť tieto zeme z chudoby.

³⁹Free Trade Area – Oblasť voľného obchodu

Medzi najdôležitejšie radíme Všeobecný systém preferencií pre rozvojové zeme (GSP), prípadne preferencia pre zeme západnej oblasti Balkánu, ktoré sú zapojené do stabilizačného a asociačného procesu (Albánsko, Bosna a Hercegovina, Čierna Hora, Chorvátsko, Macedónsko, Srbsko).

3.1.11 Regionálne iniciatívy

Jednou z priorít EÚ v rámci medzinárodného obchodu je upevňovanie vzťahov, ktoré časom naberá na sile a intenzite. V rámci tejto priority je myslená aj obchodná spolupráca s Áziou, kde smeruje viac ako pätina vývozu únie a je významným investorom. Taktiež sa podieľa na prílive PZI do EÚ.

Hlavný rušivý faktor pri regionálnych iniciatívach je rôznorodosť niektorých oblastí. Napríklad spolupráca s Arabskými štátmi je dodnes ešte len v rannom štádiu. Podobne je to so severom Afriky a Stredomorím.⁴⁰

3.1.12 Zmluvný základ obchodnej spolupráce EÚ a Číny

Legislatívny rámec pre tento vzťah je tvorený Dohodou o obchode a spolupráci medzi EÚ a Čínou z roku 1985, ktorá tým nahradila jej včasnejšiu verziu platnú od roku 1978. V roku 1995 bola po prvý krát vďaka Komisii vytvorená tzv. Dlhodobá politika zameraná na vzťahy medzi Čínou a EÚ, čo bola vôbec prvá stratégia zameriavajúca sa na ekonomické a obchodné vzťahy medzi týmito krajinami. Okrem ekonomickej a obchodnej oblasti boli ďalej sledované dialógy so zameraním na ľudské práva, politiku a kooperačné programy EÚ a Číny pri vstupe do WTO.⁴¹

Ďalší významný bod bol tvorený politickou stratégiou „*Partnerstvo a hospodárska súťaž*“, ktorá bola smerovaná voči Číne, prijatá komisiou v roku 2006. Hlavný aspekt stratégie spočíval v poctivosti obchodovania so strany Číny a akceptovanie čínskej konkurencie so strany EÚ.

Vidina ďalšieho zlepšenia vzťahov spočíva v jednaní, ktoré začalo v roku 2007. Jedná sa o komplexnú dohodu partnerstva a spolupráce, ktorá by mala predstavovať modernizáciu dohody z roku 1985 a zlepšiť právny rámec, hlavne v oblasti investičných vzťahov.

⁴⁰Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2005.

⁴¹FOJTÍKOVÁ, 2006.

3.2 Obchodná politika Číny (ČĽR)

Druhá polovica tejto kapitoly bude pojednávať o Číne a jej obchodnej politike. Krajina bude najprv stručne charakterizovaná a bude predstavený jej historický vývoj v čase. Ďalej sa budeme venovať obchodnej politike, ktorá v Číne fungovala a dnes funguje. Zmienené budú aj ekonomické väzby krajiny, vývoj zahraničného aj domáceho obchodu a inštitucionálne pokrytie pre zahraničný obchod.

3.2.1 Charakteristika Číny (ČĽR)

Čína je rozlohou najväčší štát východnej Ázie. V tejto krajine žije vyše 1,3 miliardy obyvateľov čo znej robí najľudnatejší štát sveta. Hlavným mestom je Peking, ktorý sa nachádza na severovýchode krajiny.⁴²

Čína už dlhé roky patrí medzi krajiny, kde prekvitá civilizácia. Jej umenie, veda a vynálezy, z ktorých sa niektoré používajú dodnes patrili ku svetovej špičke a mnoho krajín bolo práve touto predbehnutých. V minulosti, konkrétne v 19. a 20. storočí však krajina čelila množstvu vnútroštátnych problémov, cez občiansku vojnu až po hladomor a okupáciu.

Práve tento sled udalostí zapríčinil, že Čína začala postupom času zaostávať za zvyškom sveta. Po druhej svetovej vojne a po prehratej 25 ročnej vojne s Japonskom sa k moci dostali komunisti na čele s Mao Ce-tungom, ktorý 1. Októbra 1949 vyhlásil vznik Čínskej ľudovej republiky. Nastolil autokratický socialistický systém, vďaka ktorému nastala kontrola nad každodenným životom ľudí tejto krajiny. V rokoch 1966-67 nastala ďalšia ideologická premena, tzv. Veľká proletárska kultúrna revolúcia, počas ktorej došlo k strašnému teroru voči akejkolvek tradícii, náboženstvu a zastaranému mysliu. Svätyne a kostoly boli zničené, náboženské zoskupenia prenasledované a celá krajina čelila obrovským stratám v podobe kultúrnych pamiatok, škôl a univerzít a zbrzdenému priemyslu a poľnohospodárstvu.

V roku 1976, po smrti Mao Ce-tunga, začal Deng Xiaoping⁴³ so zavádzaním reformnej politiky známej pod názvom „štyri modernizácie“, ktoré sa týkali novej orientácie agrárnej a priemyselnej stratégie a „otvorení Číny“ voči zahraničiu, čo malo v konečnom dôsledku kladné hospodárske výsledky a viedlo k výraznému posilneniu. Táto reformná politika však čoskoro narazila na hranice, ktoré predstavovala vládnuca leninsko-marxisticko-maoistická ideológia komunistickej strany (KS), ktorá si nárokovala na vedúcu úlohu vo

⁴²*The Consulate General of The People's Republic of China in Los Angeles, 2001.*

⁴³Významný čínsky politik a reformátor Komunistickej strany Číny. Aj keď nikdy nezastával funkciu hlavy štátu alebo vlády, od roku 1978 do začiatku 90. rokov 20. storočia bol reálnym vodcom Čínskej ľudovej republiky.

všetkých oblastiach spoločnosti. Aj keď hospodárska liberalizácia priniesla blahobyť širokým vrstvám obyvateľstva a po prvý krát dokázala zaistiť základné zásobenie obyvateľstva potravinami, vývoj bol spätý s korupciou, ktorá medzi straníckymi kádrami postupne narastala.

Čínska KS a jej kampane na výstavbu socialistickej duchovnej civilizácie nemali u občanov žiadny úspech. Značná nespokojnosť širokého kruhu obyvateľstva a protestné akcie študentov a robotníkov z roku 1989 si vyžiadali určitú pozornosť aj v zahraničí. Práve medializácia problémov v Číne vzbudila v národe očakávania a príchod zmeny v dovtedajšej čínskej politike. Vojenským potlačením zo dňa 4. júna 1989 však komunistickí predstavitelia dali jasne najavo, že ich moc je postavená na zbraniach a zmeny neprídu len tak rýchlo. Vďaka krvavému potlačeniu demokratického hnutia došlo k akejsi izolácii Číny v oblasti medzinárodnej politiky a zahraničných obchodných vzťahov. Tak ako v minulosti, aj dodnes platia isté zbrojné embargá od západu smerom k tejto krajine, vďaka masakru, ktorý počiatkom 90. rokov 20. storočia v Číne zavládol.⁴⁴

Tab. 3.2: Vybrané údaje o Číne (2011)

Rozloha:	9 596 961 km ²
Počet obyvateľov:	1 343 239 923
HDP:	6,989 biliónov USD
Rast HDP:	9,2%
HDP v Parite kúpnej sily:	11,29 biliónov USD
Pracovná sila:	816,2 miliónov obyvateľov (1. Miesto vo svete)
Nezamestnanosť:	6,5%
Verejný dlh:	43,5% HDP
Inflácia:	5,4%
Rozpočet (príjmy):	1,646 biliónov USD
Rozpočet (výdaje):	1,729 biliónov USD

Zdroj: CIA – The WorldFactbook, 2012.

3.2.2 Obchodná politika v Číne

Obchod hral v Číne odjakživa veľmi významnú a špecifickú úlohu. 25 rokov, ktorých nasledovalo od založenia ČĽR (1949) bolo sprevádzaných modernizáciou obchodných inštitúcií. Modernizácia bola dobrá cesta vpred, avšak bola brzdená neefektívnym systémom, ktorý inštitúcie vykazovali. Výrazne boli ovplyvnené ekonomické

⁴⁴CHINNERY, 2008.

transakcie, ktoré vďaka modernizácii hospodárstva, ktoré začalo v roku 1978 ostro stúpali. V nasledujúcich rokoch boli prijímané reformy rôznych druhov, všetky však mali ekonomický charakter. Boli prijímané vládou, ktorá v tomto období budovala „socialistickú plánovanú ekonomiku“ v kombinácii s centrálnou plánovaným tržným mechanizmom. Tieto premeny viedli až k decentralizácii a rozvoju domácich aj zahraničných inštitúcií a zvýraznili úlohu zahraničného obchodu a investícií.

V rámci politiky otvárania sa svetu mal vývoz, dovoz a zahraničný kapitál podstatnú úlohu pri podpore hospodárskeho rozvoja. Vďaka exportu sa získavala zahraničná mena, ktorá bola neskôr používaná na financovanie domácich rozvojových projektov a na kúpu modernej technológie zo zahraničia. Import kapitálu, priemyselných zásob, vznik zahraničných pôžičiek a investícií slúžil k zlepšeniu infraštruktúry v oblastiach energetiky, dopravy, telekomunikácií a modernizácii strojárstva a elektrotechnického priemyslu. Aby bolo možné získať väčší podiel cudzej meny, zahraničný kapitál sa tiež používal na rozširovanie výroby vývozných komodít ako textil a na import substitučného spotrebného tovaru.

Čína prijala viacero opatrení na podporu svojich zahranično-hospodárskych vzťahov, pričom maximalizovala úlohu dovozu a vývozu na podporu rozvoja hospodárstva. Organizácie zahranično-obchodného charakteru boli reorganizované a kontroly dovozu a vývozu boli (podľa druhu tovaru) buď posilnené alebo uvoľnené. Obrovské nákupy zahraničných závodov a zariadení vyústili v dovozné obmedzenia v období 1984-1985, čo bolo nasledované zavedením systému licenčného dovozu aj vývozu, prísnejšími kontrolami a devalváciou čínskej meny s cieľom znížiť obchodný deficit a zaistiť, že stroje a zariadenia budú dovážané prioritne pred spotrebným tovarom.

Čína sa stala členom viacerých medzinárodných organizácií, zahŕňajúc svetovú banku, Medzinárodný menový fond, Ázijskú rozvojovú banku a tiež Všeobecnú dohodu o clách a obchode (GATT). Čína bola už v roku 1982 pozorovateľom GATT a formálne požiadala o plnoprávne členstvo v júli 1986. Zmenila svoj odpor k zahraničnému kapitálu a ku požíciavaniu si od medzinárodných úverových organizácií, zahraničných vlád a zahraničných komerčných bánk, čím umožnila zahraničným bankám otvárať pobočky v Číne. Čínska vláda udržiavala dobrý úverový rating na medzinárodnej úrovni a nehromadila obrovské zahraničné dlhy ako väčšina komunistických a rozvojových krajín. Medzi rokmi 1979-1985 si Čína zobrala úvery v celkovej hodnote 20,3 mld. USD. Väčšina z nich išla do projektov v oblasti infraštruktúry (energetika, doprava, financovanie dovozu surovín). Banka

Číny ako hlavná devízová banka založila svoje pobočky v zahraničí a začala sa zúčastňovať na medzinárodných finančných trhoch.

V tomto období bol takisto vytvorený právny a inštitucionálny rámec pre uľahčenie zahraničného investovania a obchodu. Na jeho podporu slúžili predovšetkým daňové zákony, spoločné podniky a zahraničné investície. V roku 1979 Čína vytvorila štyri špeciálne ekonomické zóny v mestách Shenzhen, Zhuhai, Shantou a Xiamen. Tieto zóny slúžili k prilákaniu zahraničných investícií a rozširovaniu dovozu a vývozu, predovšetkým technológie a odborných znalostí. Aj keď tieto špeciálne zóny mali právomoc udeľovať investičné stimuly, byrokratické problémy a nedostatok základnej infraštruktúry zapríčinili menej zahraničných investícií než bolo očakávané a tým pádom technologicky menej náročnejšie projekty.

Od roku 1979 až 1985 sa Číne podarilo získať v zahraničných investíciách 16,2 mld. USD. Do roku 1986 mala Čína viac ako 6 200 podnikov na báze zahraničného financovania vrátane spoločných podnikov (2 741) a kooperatívne riadených podnikov (3 381). Zo spoločných podnikov bolo 70% sústredených na výrobu a 30% bolo v odvetví služieb. Čo sa týka kooperatívne riadených podnikov 80% z nich bolo sústredených v Hong-Kongu, 7% v USA a 6% v Japonsku.

3.2.3 Bočné ekonomické väzby

Čína sa v tomto období zaviazala vyvíjať hospodársku spoluprácu, ktorá bola orientovaná až za regionálne a inštitucionálne hranice, tzv. „bočné ekonomické väzby“. Až do 70. Rokov. 20. Storočia bola čínska plánovaná ekonomika sebestačná a podniky, ktoré boli ovládané miestnymi orgánmi nemali možnosť obchodovať s podnikmi, ktoré neboli pod kontrolou tej istej inštitúcie. Bočná ekonomická spolupráca však väčšinu prekážok zrušila a tým umožnila budovať nové vzťahy a príležitosti. Prekážky boli zrušené predovšetkým v rámci technických expertíz a zdrojov, s cieľom podporiť a zaviesť efektívnejšiu a výkonnejšiu výrobu a distribúciu tovaru medzi regiónmi, podporovať vzťahy medzi výrobcami surovín a polotovarov, vzťahy výrobných podnikov a výskumných jednotiek, civilných podnikov a tiež medzi rôznymi priemyselnými a podnikateľskými subjektmi.

Vznik medzinárodnej siete nadregionálnej hospodárskej spolupráce bol ďalší krok. Siedmy päťročný plán (1986-1990) rozdelil Čínu na tri oblasti – východnú, západnú a strednú. Každá táto časť mala svoj vlastný hospodársky rozvojový plán. Spolu s rozdelením

Číny na tieto oblasti boli vytvorené aj tri vrstvy ekonomických oblastí spolupráce na základe geografického rozpoloženia.

3.2.4 Vývoj zahraničného a domáceho obchodu a ich politiky

Vznik čínskeho zahraničného obchodu spadá až do roku 206 pred naším letopočtom (Dynastia Han), kedy vznikla známa „hodvábná cesta“, ktorá križovala strednou Áziou. Počas neskorších dynastií sa obchod rozrastal a ďalší význam so sebou priniesli obchodné cesty smerujúce až po Africké pobrežie. Na pevnine čínske karavany rozširovali obchodné vzťahy v strednej Ázii a na Blízkom východe.

Zahraničný obchod v Číne nikdy nepatril medzi hlavné ekonomické aktivity, keďže v tej dobe bola ekonomika pokladaná čínskymi cisármi za úplne sebestačnú. V období, keď vládla dynastia Ming (1368-1644), bol zahraničný obchod dokonca potlačovaný. V polovici 18. Storočia bola nastolená ďalšia reštrikcia v podobe vládneho opatrenia na základe systému „Canton“, čo znamenalo obmedzený námorný obchod.

V 19. Storočí použili európske národy vojenské sily na začatie trvalého obchodu s Čínou. Od dôb „ópiových vojen“⁴⁵ až po založenie ČĽR, rôzne západné krajiny Európy nútili Čínu do dohôd a zmlúv, ktoré mali nerovnomerný charakter a umožňovali cudzincom zriaďovať autonómne ekonomické základne a pracovať s výsadným postavením v Číne. Od 90. Rokov 20. Storočia sa na týchto aktivitách začalo podieľať aj Japonsko. Ku zrušeniu nerovných dokumentov došlo až pri vzniku ČĽR.

V prvých 30. Rokoch existencie ČĽR nemal zahraničný obchod svoj účet. Rovnako ako vo väčšine veľkých krajín v tej dobe predstavoval obchod s ostatnými zemami len malý percentuálny podiel oproti obchodným aktivitám vnútroštátneho charakteru. Počas 50. A 60. Rokov 20. Storočia predstavovala celková hodnota zahraničného obchodu len 2% na hrubom národnom produkte (HNP). Od roku 1970 začal obchod akcelerovať a rástol rýchlo no do konca roku činil len asi 6% HNP.

Dôležitosť zahraničného obchodu v tomto období však ďaleko prekročila svoj objem. Zahraničné dovozy sa dočasne zmiernili, čo malo kritický dopad v podobe nedostatku potravín, bavlny a iných poľnohospodárskych produktov, rovnako ako dlhodobé nedostatky surovín ako je chróm a výrobky z ocele. Získavanie zahraničných zariadení umožnilo Číne

⁴⁵Ópiové vojny sa konali v 40. A 50. Rokoch 19. storočia ako reakcia čínskeho cisárstva proti importu a predaji ópia v Číne.

využívať pokročilejšie technológie rozvinutých krajín čím si ČĽR urýchlila svoj technologický rast a hospodársky rozvoj.

Počas 50. rokov 20. storočia Čína dovážala stroje a zariadenia pre vývoj programu prvého päťročného plánu (1953-1957). V rovnakom čase čínska vláda rozšírila vývoz poľnohospodárskych produktov na splatenie pôžičiek, ktoré financovali import. Suma za celkový obchod mala v roku 1959 hodnotu 4,3 mld. USD ale náhly pokles poľnohospodárskej produkcie (1959-1961) donútil čínskych predstaviteľov ku zrušeniu dovozu strojov a cudzieho obilia. V rámci politiky „samostatnosti“ predstavoval obchod v roku 1962 už len 2,7 mld. USD. Keď sa počas prvej polovice 60. rokov 20. storočia ekonomika opäť naštartovala, pokračovalo sa s dovozom strojov a zariadení. Obchod však začal čoskoro klesať a to v druhej polovici 60. rokov, čo zapríčinila činnosť kultúrnej revolúcie v Číne (1966-1967).

Pragmatická modernizácia vedená lídrami Zhou Enlaiom a Deng Xiaopingom a tiež stále rastúce kontakty so západnými krajinami vyústili v ostré zrýchlenie obchodu na začiatku 70. rokov 20. storočia. Čiastočne bol zdôraznený dovoz moderných zariadení a po roku 1973 sa začal klásť zvýšený dôraz na ropu ako exportnú surovinu. Medzi rokmi 1970 až 1975 sa obchod viac ako zdvojnásobil a dosiahol hodnoty 13,9 mld. USD. Rast v tomto období činil asi 9% za rok. Ako podiel na HNP obchod narástol z 1,7% v roku 1970 na 3,9% v roku 1975. Po smrti Mao Ce-tunga v roku 1976 nastala atmosféra neistoty vyvolávaná predovšetkým skupinou „Gang of Four“⁴⁶, ktorej členovia opustili od spoliehania sa na zahraničnú technológiu, čo spôsobilo výrazný pokles v obchode.

Začiatkom 80. rokov 20. storočia sa Čína zaviazala byť otvorenejšia okolitému svetu a prevádzať politiku, ktorá by priniesla rozširovanie zahranično-hospodárskych vzťahov a obchodu. Táto politika prostredníctvom prijatia príslušného právneho rámca viedla k reorganizácii a decentralizácii inštitúcii zahraničného obchodu s cieľom uľahčiť zahranično-hospodárske vzťahy, obchod a priame zahraničné investície (PZI). Premena sa týkala aj vytvorenia špeciálnych ekonomických zón, rýchleho rozvoja zahraničného obchodu, účasti na medzinárodných finančných trhoch a účasti v medzinárodných ekonomických organizáciách.

Tieto zmeny nielen že prospeli čínskej ekonomike ale ju tiež zapojili do svetovej ekonomiky. V roku 1979 čínsky obchod predstavoval už 27,7 mld. USD, čo predstavovalo asi 6% HNP Číny ale len 0,7% celkového svetového obchodu. V roku 1985 sa čínsky zahraničný

⁴⁶„Banda štyroch“, politická frakcia pozostávajúca zo štyroch komunistických stranických funkcionárov. Prišli k moci počas kultúrnej revolúcie (1966-1976) a boli následne obvinení z radu protištátnych zločinov.

obchod zvýšil na 70,8 mld. USD, čo už predstavovalo 20% HNP a 2% svetového obchodu. Čína sa tak dostala na 16. miesto rebríčku svetového obchodu.

3.2.5 Inštitucionálne pokrytie a organizácia zahraničného obchodu

Narastajúci zložitý systém zahraničného obchodu prešiel rozšírením a decentralizáciou v druhej polovici 70. a 80. rokov. V roku 1979 deväť zahranično-obchodných korporácií stratilo svoje monopolne postavenie v rámci dovozných a vývozných transakcií. Priemyselné ministerstvá mali povolenie založiť si vlastné podniky pre realizáciu zahraničného obchodu. Pobočkám provinčného charakteru zahraničného obchodu bola poskytnutá väčšia autonómia a niektoré provincie (Fujian, Guangdong) zriadili na regionálnej úrovni dovozné a vývozné spoločnosti. Niektoré vybrané provinčné podniky tiež získali autonómiu v rozhodovaní o veciach zahraničného obchodu. V roku 1982, štátna kontrolná komisia pre import, export a zahraničné investície a Ministerstvo zahraničného obchodu a zahraničných vzťahov boli zjednotené do podoby Ministerstva zahraničných ekonomických vzťahov a obchodu.

V roku 1984 systém zahraničného obchodu prešiel ďalšou decentralizáciou. Vďaka tejto situácii a vplyvu ďalších ministerstiev sa korporácie zahranično-obchodného charakteru stali nezávislými na svojich materských organizáciách a začali byť zodpovedné za svoje zisky či straty. V tomto období vznikla tiež Agentúra systému pre zahraničný obchod, kde boli vedené dovozy a vývozy špecializovanými podnikmi.

Medzi najvýznamnejšie inštitucionálne pokrytie v rámci zahraničného obchodu patrí práve Ministerstvo zahraničných ekonomických vzťahov a obchodu, ktorého úlohou bolo vytvoriť a dohliadať na zahranično-obchodnú politiku. To si žiadalo prácu so štátnou plánovacou komisiou pri stanovovaní dlhodobého plánu pre zahraničný obchod (dovoz aj vývoz), jeho kontroly pomocou licencií a kvót, dohliadať na management podnikov hrajúcich úlohu v zahraničnom obchode a koordinovať hospodárske a obchodné vzťahy so zahraničnými vládami a medzinárodnými organizáciami. Ministerstvo sa tiež zaviazalo k prieskumu medzinárodného trhu a vedeniu inštitúcii zahraničných vzťahov a obchodu.

Už v druhej polovici 80. rokov 20. storočia mala Čína niekoľko špecializovaných národných korporácií, ktoré sa starali o export a import v oblastiach ako je umenie a remeslá, textil, prírodné produkty, potraviny, chemikálie, ľahké priemyselné výrobky apod. Hoci nominálne pod dohľadom Ministerstva zahraničných ekonomických vzťahov a obchodu, každá spoločnosť bola zodpovedná za svoje výsledky vedenia. Pod dohľadom bol tiež

priemyselný podnik Čínskeho múru, ktorý dovážal a vyvážal dopravné prostriedky, družice a výrobky spojené s leteckými programami a v neposlednej rade aj elektroniku, lekárske prístroje a chemikálie. Priemyselný podnik, situovaný na severe Číny, ktorý bol pod dohľadom Ministerstva priemyslu arzenálu využíval vojenské výrobné zariadenia na výrobu civilných produktov určených k vývozu. Obchodné aktivity tohto podniku zahŕňali aj predaj ľahkých výrobkov chemického priemyslu (hlavne plasty, farby, nátery a optické zariadenia). Ostatné podniky ponúkali radu odborných poradenských služieb. Jedna z nich, konkrétne Medzinárodná korporácia ekonomických poradcov Číny poskytovala ekonomické a právne informácie o investíciách a ďalších aktivitách ekonomického charakteru.

Ďalšími organizáciami, ktoré mali význam v rámci zahraničného obchodu boli štátna rada plánovacej komisie a štátna hospodárska komisia. Obidve boli zapojené do dlhodobého plánovania pre rozvoj zahraničného obchodu a vypracovávali národné priority pre dovoz a vývoz. Taktiež Úrad pre špeciálne ekonomické zóny, Štátna inšpekčná správa komodít, exportu a importu, Generálna správa cieľ a Predsedníctvo cestovného ruchu v Číne patria medzi organizácie zapojené do zahraničných obchodných vecí.

V roku 1980 došlo k rozšíreniu operácií za účelom a v rámci podpory zahraničného obchodu. Tieto operácie zahŕňali nové druhy poistenia ponúkané zahraničným firmám, vrátane náhradného obchodu, poistenie proti zlyhaniu zmluvy a poistenie proti politickým rizikám.⁴⁷

3.3 Zhrnutie

Obchodná politika nemá svetovo jednotnú podobu, čo sme si dokázali na príklade EÚ a Číny. EÚ je spoločenstvo tvorené momentálne 27 krajinami, ktorých obchodná politika spadá pod spoločné politiky EÚ a je vykonávaná na nadnárodnej úrovni. Realizovaná bola už od konca 50. rokov 20. storočia, kde bola vymedzená pri podpísaní Rímskych zmlúv. Od tej doby prešla obrovským vývojom, ktorý bol sprevádzaný zavedením colnej únie, neskôr vybudovaním spoločného trhu, ktorý zabezpečil voľný pohyb tovaru, služieb, kapitálu aj osôb (po prijatí JEA), politickými zmenami, hlavne v období 90. rokov 20. storočia (zjednotenie Nemecka, rozpad Československa, ZSSR a Juhoslávie) a postupným rozširovaním integrácie. Medzi hlavné ciele SOP radíme hlavne harmonický rozvoj svetového obchodu, odstraňovanie obmedzení medzinárodného obchodu, znižovanie colných bariér, ochranu trhu EÚ pred konkurenciou a uľahčenie prístupu domácich producentov a vývozcov na zahraničné trhy,

⁴⁷LIBRARY OF CONGRESS, 2011.

predovšetkým v krajinách tretieho sveta. K naplňovaniu týchto cieľov sa využívajú isté nástroje a to v rámci autonómnej a zmluvnej obchodnej politiky. Autonómna obchodná politika obsahuje nástroje uplatňované mimo rámec zmluvných záväzkov s tretími štátmi a opiera sa o rozhodnutia Rady. Zmluvná obchodná politika využíva tzv. defenzívne (antidumpingové opatrenia a antisubvenčné a ochranné opatrenia) a ofenzívne (nariadenia o obchodných bariérach a opatrenia na dovoz alebo vývoz výrobkov z a do EÚ). Inštitucionálny rámec je tvorený Radou, Komisiou (Generálne riaditeľstvo pre obchod a DG TAXUD) a Parlamentom.

Pri pohľade na Čínu hovoríme o najväčšom štáte východnej Ázie, ktorá je zároveň aj najľudnatejšou krajinou sveta. Jedná sa o krajinu, kde odjakživa prekvitala civilizácia, umenie, veda a vynálezy. Krajina si však prešla množstvom vnútroštátnych problémov (občianska vojna, okupácia, hladomor apod.), čo sa odrazilo na jej vývoji a dnešnom statuse. Obchod hral v Číne vždy významnú úlohu, avšak bol brzdený neefektívnym systémom inštitúcií zameraných na obchod. Množstvo reforiem a modernizácia hospodárstva situáciu však postupne menilo. Po roku 1978 spolu s reformami, rozvojom a decentralizáciou domácich aj zahraničných inštitúcií sa začal zvýrazňovať aj zahraničný obchod a jeho úloha. V tom istom roku boli na základe Dohode o obchode a spolupráci zahájené aj obchodné vzťahy medzi EÚ a Čínou, čím boli položené základy vzťahov vo všeobecnosti medzi týmito dvoma partnermi. Zahraničný obchod však v tejto krajine existoval oveľa skôr. Vznik spadá až do roku 206 p.n.l., kedy vznikla „hodvábná cesta“, ktorá križovala strednou Áziou, neskôr obchodné cesty smerujúc až k Africkému pobrežiu a na Blízky východ. Zahraničný obchod však v minulosti nepatril medzi hlavné ekonomické aktivity a ekonomika bola pokladaná za sebestačnú, v niektorých obdobiach bol dokonca potlačovaný (dynastia Ming). Dnes je však situácia úplne iná. Čína si uvedomila svoje postavenie, svoj potenciál a z rozvíjajúcej sa krajiny sa stáva čím ďalej tým výraznejší a silnejší hráč v rámci medzinárodného obchodu.

4 Analýza obchodných vzťahov EÚ s Čínou s dopadom na vybrané makroekonomické ukazovatele

V poslednej časti práce sa budeme venovať obchodným vzťahom EÚ s Čínou. Budeme pojednávať o ich vývoji a dôležitosti až po súčasný stav a pozrieme sa na obchodné a investičné bariéry, ktoré ešte i dnes medzi týmito partnermi pôsobia. Prebraná bude aj nejednotnosť prístupu EÚ voči Číne v politicko-ekonomických otázkach. Nakoniec sa pozrieme na štruktúru obchodu medzi EÚ a Čínou, ktorá bude rozčlenená na tovar, služby a tok PZI za posledné roky.

4.1 Obchodné vzťahy EÚ a Číny

V posledných rokoch sme mohli v Číne vidieť pôsobivý hospodársky rozvoj a transformáciu zahŕňajúcu rapídny ekonomický rast prostredníctvom využívania exportu v najrôznejších odvetviach, čo má na svedomí hlavne členstvo Číny vo WTO. Dnes, ako svetovo najväčší vývozca a druhý najväčší dovozca a tiež stávajúci aktér v oblasti PZI sa Čína posunula z úlohy rozvíjajúcej sa ekonomiky na globálnu ekonomickú silu, ktorá má v dnešnom globalizujúcom sa svete obrovský ekonomický vplyv.

Ako už bolo spomenuté, vzťahy medzi EU a Čínou sa datujú k roku 1975. Tri roky nato bola medzi nimi podpísaná obchodná dohoda. V roku 1985 potom došlo ku komplexnejším vzťahom v podobe Dohody o obchodnej a hospodárskej spolupráci. Táto zmluva stále poskytuje rámec pre obchodné vzťahy medzi EU a Čínou. Od doby podpisu tejto zmluvy, vzťahy medzi týmito mocnosťami prekvitajú. Ďalším výrazným posilnením vzájomného obchodu predstavoval vstup Číny do WTO v roku 2001. Aj napriek prekážkam, ktoré sa počas rokov vyskytli, či už občianske protesty v Číne (1989) alebo globálna ekonomická kríza (2007), obchod medzi týmito dvoma partnermi stále rástol a rastie.

EÚ je dnes pre Čínu najväčší obchodný partner a Čína je pre EÚ druhým najväčším obchodným partnerom. Avšak, úroveň PZI medzi nimi je stále pomerne slabá.

Aj keď sa obchodu medzi oboma partnermi darí, vždy sa jednalo o nevyvážený obchodný vzťah. Deficit v obchode na strane EÚ sa vyšplhal na bezprecedentnú úroveň a rastie ďalej. Svojím spôsobom však tento stav pre obidve strany predstavuje výzvu s cieľom

vyrovnať sa s týmto problémom. Riešenie spočíva v nutnosti zo strany Číny zvyšovať dovoz z EÚ a tým prehodnocovať svoju menu.⁴⁸

4.1.1 Nejednotnosť vzťahov EÚ voči Číne

Nedávny súhrnný prehľad členských štátov EÚ v rámci ekonomicko-politických vzťahov s Čínou upozorňuje na značné rozdiely v prístupoch jednotlivých členov. Analýza rozdelila členské štáty do štyroch skupín: Asertívny priemyselníci, Ideológovia voľného obchodu, Ústretový merkantilisti a Európski stúpenci.

Malá skupina Asertívnych priemyselníkov sa skladá z Českej republiky, Nemecka a Poľska. Toto je malá skupinka členských krajín ochotná „tlačiť“ na ekonomické a politické problémy a otázky s Čínou.

Ideológovia voľného obchodu sú proti obchodným obmedzeniam a prekážkam. Sú zato, aby trh sám reguloval hospodárske vzťahy v čom vidia obrovské výhody pre priemysel a firmy v celosvetovom globalizačnom procese. Avšak aj táto skupina je pripravená vyvinúť tlak na Čínu hlavne v oblasti a otázkach ľudských práv. Do tejto skupiny patrí Dánsko, Holandsko, Švédsko a Spojené kráľovstvo.

Ústretový merkantilisti tvoria najpočetnejšiu skupinu. V tejto skupine je Bulharsko, Cyprus, Fínsko, Grécko, Maďarsko, Taliansko, Malta, Portugalsko, Rumunsko, Slovensko, Slovinsko a Španielsko. Tieto krajiny majú strach z čínskej konkurencie a práve preto sú pre posilnenie obchodných obmedzení orientovaných na Čínu. Čo sa týka dialógu a riešenia politicko-ekonomických otázok s Čínou, krajiny zaujímajú pasívny postoj a zdráhajú sa otázky riešiť.

Skupina Európskych stúpcov prenecháva Európsko-čínske vzťahy a ich osud Európskej komisii. Čínu nevidia ako svoju prioritu a sú radi aby sa do čela v týchto otázkach stavali ostatní. Patrí tu Rakúsko, Belgicko, Luxembursko, Estónsko, Lotyšsko a Litva.

Tieto divízie však nie sú v záujme Európy. Ich existencia môže posilniť dojem, že EÚ funguje ako rozpoltený systém, ktorý sa nevie zhodnúť na dôležitých globálnych záležitostiach. Aby bolo možné účinne reagovať na výzvy Číny v politických aj ekonomických oblastiach, členské štáty EÚ musia nájsť spoločnú cestu prístupu a hovoriť jedným hlasom.⁴⁹

⁴⁸ *National University of Singapore, 2009.*

⁴⁹ *FOX, 2009.*

4.1.2 Obchodné a investičné bariéry medzi EÚ a Čínou

EÚ má niekoľko obchodných a investičných sporov s Čínou, predovšetkým v oblasti investičných a obchodných bariér. Najnaliehavejšie problémy zahŕňajú práva duševného vlastníctva (PDV) a ich porušovanie a normy a certifikácie, ktoré sú často nezlučiteľné s medzinárodnými štandardmi. EÚ tiež podotýka na neefektívne a nesprávne nastavené colné režimy v Číne. Hoci vďaka pristúpeniu Číny k WTO sa clá značne znížili, export EÚ stále čelí množstvu prekážok v obchode a obmedzení v investovaní do výroby a služieb. Rastie myšlienka, že neúplná implementácia povinností voči WTO bráni skutočnému obchodnému vzťahu medzi EÚ a Čínou. Clá v Číne sa znižovali hlavne v nepoľnohospodárskych výrobkoch na priemernú úroveň avšak veľké množstvo ciel bolo zachovaných na maximálnej úrovni, predovšetkým na textil a odevy, výrobky z kože, obuv, keramika, oceľ a vozidlá.

Čína zase vytýka EÚ tendenciu používania protekcionistických nástrojov v podobe antidumpingových opatrení, ktoré chránia domácich výrobcov, čím znižujú šance čínskych výrobkov dostať sa na trh EÚ. Väčšina európskych podnikov totižto nie je schopná konkurovať čínskym, predovšetkým čo sa týka ceny a hlavne preto je nutné v istých odvetviach zasahovať takýmto spôsobom.⁵⁰

Aj napriek obrovskému deficitu v rámci strojov a vozidiel s Čínou má EÚ stále možnosť si užívať celkový prebytok voči svetu v tomto odvetví. Avšak, čo sa týka deficitu s textilom a odevom s Čínou je situácia trochu iná. Práve táto časť deficitu tvorí asi 60% svetového deficitu EÚ.

V roku 2005, po skončení platnosti Dohody WTO o textile a odevoch (ATC), bol v prvých troch mesiacoch uzretý náhly nárast dovozu čínskeho textilu. EÚ, ako druhý najväčší producent a exportér textílií a odevov sa cítil byť v ohrození čínskou konkurenciou. Jednalo sa predovšetkým o juh Európy (Taliansko, Španielsko a Grécko). Aby sa zabránilo tejto hrozbe, EÚ a Čína spolu vytvorili bilaterálnu dohodu (jún 2005) o obmedzení dovozu textilu a odevov z Číny.

Antidumpingové opatrenia sú jedným z nástrojov, najčastejšie používaných v EÚ proti nízko cenovým čínskym produktom. Nízke náklady na produkciu sú kľúčovou komparatívnou výhodou pre Čínu v dnešnom konkurenčnom globálnom trhu. Okrem toho, čínska pracovná sila pomáha výrazným spôsobom naplňovať svetový dopyt. Komparatívna výhoda EÚ tkvie vo vysokej kvalite a technológii. Avšak záujem Číny taktiež sa presadiť

⁵⁰ *National University of Singapore, 2009.*

v tomto odvetví bude klásť EÚ do rizikového postavenia, pričom strach vyplýva hlavne zo straty podielu na celosvetovom trhu v rámci tohto odvetvia.

Ďalšie problémy, ktorým čelia hlavne podniky EÚ, ktoré vstupujú na čínsky trh je porušovanie práv duševného vlastníctva. Miera obmedzenia vlastníctva, normy a certifikácie a podpora pôvodných technických noriem je veľmi znepokojivá. Podniky EÚ sa tiež sťažujú na nekalé praktiky verejného obstarávania a zvyky a postupy. Pri neriešení týchto problémov budú investičné vzťahy medzi Čínou a EÚ stagnovať a Európske podniky sa budú zdráhať preniesť svoje aktivity do Číny.⁵¹

Avšak aj napriek týmto faktom, obchod medzi týmito dvoma partnermi naďalej rastie.

4.1.3 Dôležitosť a vývoj obchodu medzi EÚ a Čínou

Ako je uvedené v Dohode o obchode a hospodárskej spolupráci medzi EÚ a Čínou (1985), bol to práve obchod, ktorý vytvoril základ v Čínsko-európskych vzťahoch. Často sa ale prehliada fakt, že západná Európa bola pre Čínu najväčším obchodným partnerom počas 60. rokov 20. storočia, kedy tvorila jednu tretinu celkového obchodu Číny.

Ďalší významný a aktuálnejší bod spadá do roku 2002, kedy začal obchod medzi EÚ a Čínou zažívať novú vlnu a o rok neskôr vzrástol o 44%. Do roku 2008 sa hodnota obchodu medzi Čínou a EÚ zvýšila zhruba o 271 mld. EUR v porovnaní s rokom 2000 a dosiahla tak celkovú sumu vo výške 326,5 mld. EUR.

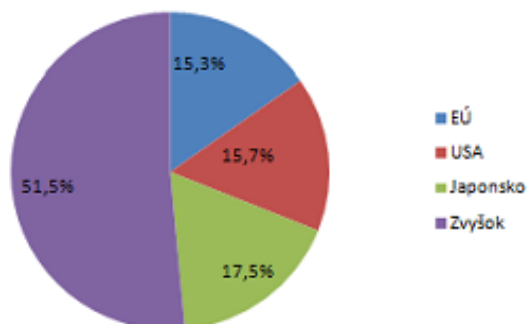
Do roku 2004 sa EÚ podarilo prekonať Spojené štáty americké a stala sa tak pre Čínu najväčším obchodným partnerom. Rozdiel medzi obchodom EÚ-Čína a USA-Čína vzrástol z 5,86 mld. EUR v roku 2004 na 70,4 mld. EUR v roku 2008.

V posledných rokoch sa podiel EÚ na celkovom obchode Číny zvýšil, zatiaľ čo podiel Japonska a USA poklesol. EÚ do roku 2008 pripadá 16,6% celkového obchodu Číny, zatiaľ čo podiel USA predstavuje len 13% a podiel Japonska 10,4% (viz Graf č. 4.1), pričom medzi najdôležitejších obchodných partnerov v rámci EÚ pre Čínu patrí Nemecko, Francúzsko, Taliansko, Spojené kráľovstvo a Holandsko (viz Graf č. 4.2)

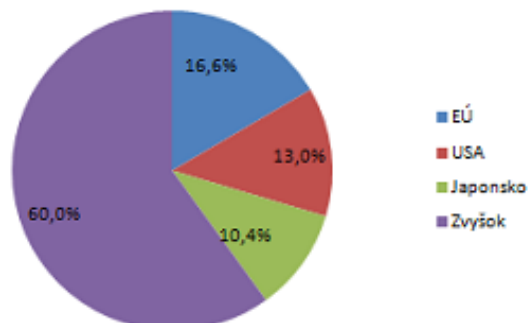
⁵¹ *BigChina.eu, 2008.*

Graf č. 4.1 a 4.1.1: Podiel EÚ na celkovom obchode Číny

Podiel EÚ na celkovom obchode Číny (2000)



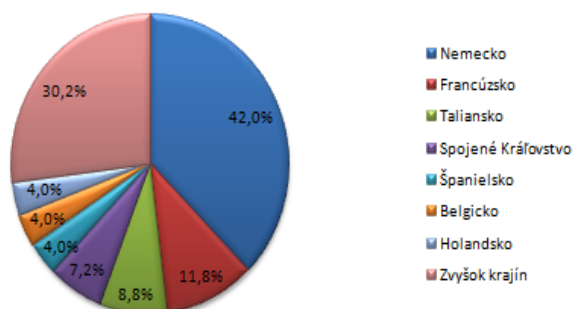
Podiel EÚ na celkovom obchode Číny (2008)



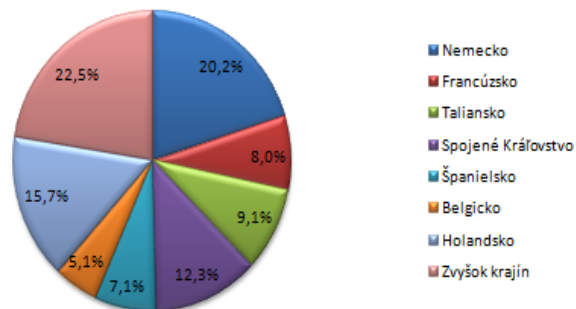
Zdroj: National University of Singapore, 2007. Vlastné spracovanie.

Graf č. 4.1.2 a 4.1.3: Podiel krajín EÚ na obchode s Čínou

Podiel exportu krajín EÚ do Číny (2008)



Podiel importu krajín EÚ z Číny (2008)



Zdroj: National University of Singapore, 2007. Vlastné spracovanie.

Avšak EÚ sa stále nestala najväčším dovozným partnerom pre Čínu a je stále na druhom mieste za Japonskom s podielom 11,7% z celkového importu Číny (2008). V roku 2007 predbehla USA a stala sa najväčším exportným partnerom Číny (asi 20% z celkového exportu).

Z pohľadu EÚ je Čína druhý najdôležitejší zahraničný obchodný partner hneď vedľa USA. Z hľadiska dovozu je Čína pre EÚ najväčší dovozný partner, čo predstavuje asi 16% z celkového dovozu mimo EÚ. Situácia vo vývoze je značne iná. Čína je až na 4. mieste, kde ju predbehli USA, Švajčiarsko a Rusko. Čína predstavuje zhruba 6% celkového vývozu EÚ.

Pred Dohodou o obchode a hospodárskej spolupráci v roku 1985 sa Čína potýkala s obchodným deficitom s EÚ. Zmena prišla po roku 1997 kedy sa deficit zmenil na prebytok obchodnej bilancie v hodnote 4,6 mld. EUR. Od tej doby prebytok stále rastie.

Najväčší obchodný deficit spomedzi členských krajín EÚ s Čínou má práve Holandsko (viac ako 20% celkového deficitu EÚ s Čínou). Hneď po Holandsku je to Spojené kráľovstvo (15%), Taliansko a Španielsko (9%). Celkovo predstavuje obchodný deficit EÚ s Čínou za obdobie od roku 1997-2008 čiastku 122,5 mld. EUR.⁵²

4.1.4 Obchod s tovarom medzi EÚ a Čínou

Za posledné desaťročie obchod s tovarom medzi Čínou a EÚ významne vzrástol. Vývoz EÚ do Číny, ktorý predstavoval v roku 2000 zhruba 26 mld. EUR sa vyšplhal na 113 mld. EUR v roku 2010. Napriek celkovému poklesu vývozu EÚ v roku 2009, vývoz do Číny naďalej rástol. Dovoz z Číny do EÚ, ktorý predstavoval v roku 2000 zhruba 75 mld. EUR vzrástol na 248 mld. EUR do roku 2008. Rok nato nastal menší pokles, konkrétne na 214 mld. EUR (pokles sa netýkal len čínskeho dovozu ale dovozu do EÚ celkovo). V roku 2010, kedy sa ekonomika po globálnej ekonomickej kríze opäť naštartovala, stúpol aj import z Číny, ktorého hodnota dosiahla nového vrcholu, konkrétne 283 mld. EUR v tom istom roku.

Vďaka týmto údajom sme schopný vyčíslit' obchodný deficit EÚ s Čínou, ktorý sa od roku 2000, kedy predstavoval sumu 49 mld. EUR zvýšil na 169 mld. EUR v roku 2010.

Údaje v nasledujúcej tabuľke ukazujú na pokračujúci rast obchodu medzi EÚ a Čínou za prvých 10 mesiacov rokov 2010 a 2011. Vývoz EÚ do Číny vzrástol o 21% (z 92 mld. EUR v roku 2010 na 112 mld. EUR v roku 2011), zatiaľ čo dovoz vzrástol o 5% (z 232 mld. EUR v roku 2010 na 244 mld. EUR v roku 2011). V dôsledku týchto údajov sme zistili vývoj deficitu, ktorý poklesol zo 140 mld. EUR v roku 2010 na 132 mld. EUR v roku 2011. Čína tak aj naďalej zostáva druhým najvýznamnejším obchodným partnerom EÚ (hneď za USA), čo predstavuje 9% exportu z EÚ a 17% importu do EÚ. Okrem EÚ ako celku môžeme v tabuľke vidieť aj pár vybraných členských zemí, ktoré boli vyselektované na základe významovosti, či už v exporte alebo importe, prípadne na poukázanie vysokého deficitu.

⁵²National University of Singapore, 2009.

Tab. č. 4.1: Obchod s tovarom medzi EÚ a Čínou v mil. EUR (prvých 10 mesiacov roku 2010-2011)

	Export		Import		Saldo	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011
EÚ - Čína	91 956	111 615	231 748	243 782	-139 792	-132 166
Nemecko	43 447	53 340	51 778	53 894	-8 331	-554
Francúzsko	8 976	10 864	19 232	20 743	-10 256	-9 880
Taliansko	7 043	8 331	23 640	25 479	-16 597	-17 148
Spojené kráľovstvo	6 696	7 863	30 886	31 557	-24 190	-23 693
Holandsko	4 478	5 512	39 852	41 606	-35 374	-36 094
Španielsko	2 125	2 780	13 322	13 251	-11 197	-10 471
EÚ Celkom	1 103 900	1 258 536	1 234 516	1 403 866	-130 617	-145 330
Podiel Číny z celku v %	8,3%	8,9%	18,8%	17,4%		

Zdroj: Eurostat, 2012. Vlastné spracovanie.

Spomedzi členských štátov EÚ za rok 2011 bolo práve Nemecko najväčším vývozcom do Číny (53 mld. EUR, 48% celkového vývozu do Číny), nasledované Francúzskom, Talianskom a Spojeným kráľovstvom. Nemecko bolo na druhej strane aj najväčším dovozcom z Číny (54 mld. EUR, 22% celkového dovozu z Číny). Ďalší významní importéri boli potom Holandsko, Spojené kráľovstvo a Taliansko.

Čo sa týka salda, najväčšie nedostatky boli pozorované v Holandsku (-36 mld. EUR), Spojenom kráľovstve, Taliansku, Španielsku a Francúzsku. Práve tieto krajiny vykazovali za rok 2011 najvyšší obchodný deficit.

Pre presnejšiu štruktúru obchodu EÚ s Čínou sa pozrieme na hlavné zložky, ktoré obchod tvoria. Rozdelenie zahŕňa primárne produkty tvorené potravinami a nápojmi, surovým materiálom a energiami. Priemyselné výrobky sú ďalej členené na produkty chemického priemyslu, stroje a dopravné prostriedky a ďalšie priemyselné výrobky. Práve stroje a dopravné prostriedky tvorili 60% exportu EÚ do Číny za rok 2011. Pri importe EÚ z Číny, čo sa významovosti týka je situácia úplne tá istá. Stroje a vozidlá predstavujú 48% celkového importu z Číny.

Tab. 4.1.1: Obchod s tovarom medzi EÚ a Čínou v mil. EUR, rozdelenie na produkty (prvých 10 mesiacov roku 2010-2011)

	Export		Import		Saldo	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Celkom	91 956	111 615	231 748	243 782	-139 792	-132 166
Primárne produkty	8 626	11 990	5 717	6 766	2 908	5 224
<i>Potraviny a nápoje</i>	1 753	2 653	3 248	3 678	-1 494	-1 024
<i>Surový materiál</i>	6 319	8 371	2 236	2 747	4 083	5 624
<i>Energie</i>	553	966	234	342	319	624
Priemyselné výrobky	81 704	97 838	225 088	234 865	-143 384	-137 027
<i>Produkty chem. priemyslu</i>	10 424	12 225	9 195	11 085	1 230	1 140
<i>Stroje a dopravné prostriedky</i>	56 297	67 409	116 766	117 640	-60 470	-50 231
<i>Ďalšie priemyselné výrobky</i>	14 983	18 205	99 127	106 140	-84 144	-87 936

Zdroj: Eurostat, 2012. Vlastné spracovanie.

4.1.5 Obchod so službami medzi EÚ a Čínou

V roku 2010 bolo z EÚ vyvezených 22,4 mld. EUR v podobe služieb, zatiaľ čo z Číny sa priviezli služby v hodnote 16,4 mld. EUR, čo znamená že EÚ mala prebytok v podobe 6 mld. EUR v obchode so službami. Prebytok so službami na strane EÚ stále rastie, čo dokazujú hodnoty z minulých rokov. V roku 2008 bol prebytok vo výške 5,1 mld. EUR a v roku 2009 to bolo 5,5 mld. EUR. Prebytky sú konkrétne spôsobované týmito službami: ostatné podnikateľské služby, licenčné poplatky a výpočtové a informačné služby (viz Tab. č. 4.2).

Tab. č. 4.1.2: Obchod so službami medzi EÚ a Čínou v mil. EUR (2009-2010)

	Export		Import		Saldo	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010
EÚ - Čína	19 236	22 436	13 746	16 445	5 490	5 991
Doprava	5 801	7 208	6 463	8 371	-661	-1 163
Cestovanie	2 163	2 459	1 876	2 133	287	326
Ďalšie služby tvorené:	11 264	12 758	5 378	5 885	5 886	6 873
<i>Komunikačné služby</i>	312	386	170	225	142	161
<i>Stavebné práce</i>	570	662	362	301	208	361
<i>Poistovacie služby</i>	98	192	268	342	-170	-149
<i>Finančné služby</i>	374	365	132	111	242	254
<i>Výpočtové a informačné služby</i>	1 539	1 452	433	289	1 106	1 163
<i>Licenčné poplatky</i>	1 632	1 953	80	92	1 552	1 861
<i>Ostatné podnikateľské služby</i>	6 462	7 489	3 767	4 360	2 695	3 129
<i>Kultúrne a rekreačné služby</i>	118	112	51	58	67	54

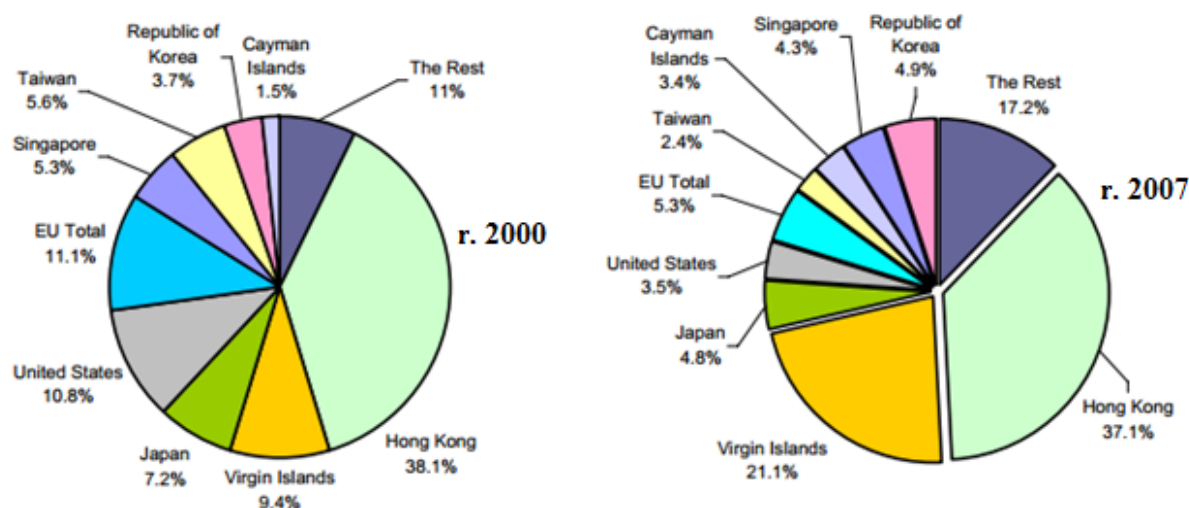
<i>Vládne služby a iné</i>	160	146	116	108	44	38
EÚ Celkom	483 493	539 028	416 271	453 604	67 222	85 424
Podiel Číny z celku v %	4,0%	4,2%	3,3%	3,6%		

Zdroj: Eurostat, 2012. Vlastné spracovanie.

4.1.6 Priame zahraničné investície

Za rok 2007 činil odliv PZI EÚ do Číny zhruba 5,3 mld. EUR, čo predstavovalo asi 5,2% z celku PZI, ktoré Čína toho roku prilákala. Podiel však oproti minulosti klesol. V roku 2000 predstavoval odliv PZI EÚ do Číny 11,1%. V tej dobe bola Európska únia pre Čínu ešte druhý najvýznamnejší zdroj PZI, čo sa však do roku 2007 zmenilo a bola predbehnutá Panenskými ostrovmi (viz Graf č. 4.1.4 a 4.1.5). Odliv ale zase začína stúpať, čo dokazujú hodnoty za rok 2008 (6,8 mld. EUR), 2009 (6,5 mld. EUR) a 2010 (7,3 mld. EUR) (viz Tab. č. 4.1.3). V porovnaní s ostatnými krajinami sa však stále jedná o pomerne malý podiel.

Graf č. 4.1.4 a 4.1.5: Hlavné zdroje prílivu PZI do Číny



Zdroj: National University of Singapore, 2007.

Naopak najdôležitejšie destinácie čínskych PZI v EÚ smerujú do Spojeného kráľovstva, Nemecka a Francúzska. Ich výška je však taktiež pomerne nízka. Za rok 2007 tvoril odliv PZI Číny do EÚ 0,7 mld. EUR (3,1%) a v roku 2008 išlo dokonca o zrušenie investícií v hodnote 0,3 mld. EUR. Do roku 2009, kedy už sa zase jednalo o príliv (0,1 mld. EUR) sa situácia z časti napravila a do roku 2010 už hodnota predstavovala 0,8 mld. EUR. Z pohľadu EÚ čínske PZI predstavujú zanedbateľnú čiastku (menej ako 1% celkového prílivu PZI do EÚ).⁵³

⁵³ National University of Singapore, 2009.

Tab. č. 4.1.3 Toky PZI EÚ s Čínou v mil. EUR (2007-2010)

	2007	2008	2009	2010
PZI EÚ v Číne	5 329	6 835	6 492	7 318
Čínske PZI v EÚ	713	-327	50	753

Zdroj: Eurostat, 2012. Vlastné spracovanie.

4.2 Zhrnutie

Za posledné roky sme mohli v Číne vidieť pozoruhodný hospodársky rozvoj, ktorý bol spätý s rastom zahraničnoobchodných operácií, hlavne vývozom, ktorý výraznou mierou napomohol aj vzťahom s Európskou úniou. Čína sa posunula z úlohy rozvíjajúcej sa ekonomiky na globálnu ekonomickú silu, ktorá má v dnešnom svete silný ekonomický vplyv. Európska únia dnes pre Čínu predstavuje najväčšieho obchodného partnera a Čína pre EÚ svojím druhým miestom taktiež zaujíma dôležité miesto v rámci obchodu. Aj keď sa jedná o nevyvážený obchodný vzťah, obchod nabera na vážnosti z roka na rok a nerovnováha sa do istej miery pokúša vyrovnávať zvyšovaním dovozu Číny z EÚ. Okrem nevyváženosti obchodu sa vyskytujú aj problémy iného charakteru. EÚ v rámci obchodno-politických vzťahov vykazuje značné rozdiely v prístupoch jednotlivých členských krajín. Nie všetky majú rovnaké záujmy, čím vznikajú strety názorov a cieľov a tak EÚ pôsobí dojemom rozpolteného systému, bez schopnosti jednotnej zhody. Taktiež medzi týmito partnermi dodnes existujú isté obchodné a investičné bariéry. Medzi najnaliehavejšie patrí porušovanie práv duševného vlastníctva zo strany Číny a tiež ich neefektívny colný režim na vybrané produkty. Naopak Čínu trápi časté využívanie antidumpingových opatrení v EÚ, ktoré slúžia na ochranu domácich výrobcov a ich produkcie aby tak neprehrali v boji s konkurencieschopnými čínskymi výrobkami. Napriek týmto prekážkam, obchod stále rastie a podiel na ňom sa na oboch stranách vzájomne zvyšuje a podľa vyššie uvedených údajov má tendenciu rastu si udržať. Napriek výraznosti obchodovania týchto krajín je saldo obchodu EÚ s Čínou už niekoľko rokov záporné (čo je dané predovšetkým veľkosťou trhu a lacnou pracovnou silou v Číne), pričom najväčší deficit v rámci EÚ je tvorený práve Holandskom. V rámci tovaru tvoria na oboch stranách najpodstatnejšiu časť práve stroje a dopravné prostriedky. Naopak zanedbateľný je obchod s energiami a potravinami a nápojmi. V rámci členských štátov Európskej únie sa na obchode s Čínou podieľa hlavne Nemecko, Francúzsko, Taliansko a Spojené kráľovstvo. Obchod so službami je v rámci týchto dvoch partnerov v porovnaní obchodu s tovarom už menej výrazný. V rámci služieb má naopak EÚ s Čínou prebytok, ktorý je konkrétne spôsobovaný službami: ostatné podnikateľské služby,

licenčné poplatky a výpočtové a informačné služby. Úroveň toku PZI medzi týmito partnermi je pomerne nevýrazná a slabá. Jedná sa o zanedbateľné čiastky z pohľadu oboch strán, pričom čínske PZI v EÚ majú o niečo menšiu váhu ako tie európske v Číne.

Vďaka zozbieraným údajom o obchode medzi týmito dvoma partnermi sme mali možnosť vidieť vývoj obchodných vzťahov na oboch stranách partnerov. Vzťahy sú silnejšie z roka na rok a vďaka dynamickému rozvoju zo strany Číny môžeme predpokladať rast obchodu, či už dovozu alebo vývozu. Je pravda, že deficit EÚ voči Číne sa prehlbuje, no pri adekvátnom prístupe je možné tento stav optimalizovať (zvýšenie importu Číny z EÚ). Ako už bolo spomenuté, EÚ je pre Čínu najdôležitejším obchodným partnerom, pričom EÚ vidí Čínu zatiaľ ako svojho druhého najvýznamnejšieho obchodného partnera. Avšak rapídny ekonomický rozvoj Číny, (hlavne stúpajúca produkcia v rámci všetkých odvetví, vývin novodobej technológie, lacná pracovná sila apod.) predurčuje do budúcnosti tento status zmeniť. Odhaduje sa, že Čína bude do roku 2020 najväčšou ekonomikou sveta a spolu s týmto faktom je možnosť vzostupu obchodných vzťahov s EÚ.

5 Záver

Zahranične obchodná politika obsahuje prostriedky a zásady, ktoré sú späté so zahraničným obchodom. Cieľom zahranične obchodnej politiky je optimalizácia a regulácia zahranične politických vzťahov, hlavne obchodu. Zahraničný obchod má potom svoje funkcie, úlohy a význam, kde najzákladnejšiu úlohu predstavuje vývoz práve takého tovaru a služieb, ktorých má krajina dostatok a dovoz takého tovaru a služieb, ktorý sa z rôznych dôvodov v krajine neprodukuje a chýba. Význam zahraničného obchodu má rozličný charakter, kde medzi najpodstatnejšie radíme ekonomický, politický a kultúrny. Zahraničnoobchodná politika v čase prešla pozoruhodným vývojom, a ako dokazujú historické poznatky, v zásade sa presadzovala dvoma základnými prístupmi k nej a jej rozvoju. Na jednej strane to je liberalizmus, ktorý predstavuje princíp slobodného obchodu na základe nevyužívania zásahov štátu do trhových síl. Využíva odstraňovanie obchodných bariér a riadi sa heslom „ponechajte veciam voľný priebeh“. Výsledkom je potom voľnejší obchod a väčšia otvorenosť ekonomiky. Dnes je preferovaný hlavne vďaka záujmu väčšiny krajín o liberalizáciu svojho obchodu, hlavne vývozu. Na druhej strane je tu protekcionizmus, ktorý je charakteristický využívaním aktívnej hospodárskej politiky štátu. Tržné sily sú brané ako nesebestačné a je zdôrazňovaná nutnosť štátnych zásahov do ekonomiky. Tie sa dejú prostredníctvom bariér, hlavne voči zahraničnej konkurencii a poskytovaním výhod pre domácych výrobcov a vývozcov. Ani jeden prístup však nikdy nefungoval vo svojej čistej podobe a vždy sa jednalo o ich súhru.

Krajina v rámci svojej ekonomickej stratégie používa rôzne nástroje obchodnej politiky na presadzovanie svojich zámerov v rámci zahraničného obchodu, ktoré delíme na autonómne (tarifné a netarifné) a zmluvné (právne normy a rôzne zmluvy). Pre každú krajinu, ktorá sa účastní zahraničného obchodu je nutné nejakým spôsobom kvantifikovať efekt, ktorý z tohto procesu plynie. Údaje sú dostupné prevažne vďaka colným štatistikám a štatistikám centrálnych bánk. Pri meraní musíme brať v úvahu ako export, tak aj import tovaru a služieb. Ich súčtom potom dostávame celkový obrat danej zeme. Na vyjadrenie efektu zahraničného obchodu môže slúžiť tiež saldo zahraničného obchodu, čo je rozdiel medzi hodnotou vývozu a dovozu.

Zahranične obchodná politika však dodnes nemá svetovo jednotnú podobu. V práci sme si to ukázali na príklade EÚ a Číny. V EÚ spadá realizácia obchodu pod Spoločnú obchodnú politiku, ktorá je vykonávaná na nadnárodnej úrovni. Jej realizácia spadá do konca

50. rokov 20. storočia, kde bola vymedzená pri podpisovaní Rímskych zmlúv. Od tej doby prešla značným vývojom. Ten je predovšetkým charakteristický zavedením colnej únie, vybudovaním spoločného trhu, ktorý umožnil voľný pohyb tovaru, služieb, osôb aj kapitálu, politickými zmenami, hlavne v období 90. rokov 20. storočia a postupným rozrastaním integrácie. Medzi hlavné ciele SOP patrí harmonický rozvoj svetového obchodu, odstraňovanie obmedzení medzinárodného obchodu, znižovanie colných bariér, ochranu trhu EÚ pred konkurenciou a uľahčenie prístupu domácich producentov a vývozcov na zahraničné trhy, predovšetkým v krajinách tretieho sveta. K uskutočňovaniu a naplňovaniu týchto cieľov sa využívajú nástroje v rámci autonómnej a zmluvnej obchodnej politiky. Autonómna obchodná politika obsahuje nástroje uplatňované mimo rámec zmluvných záväzkov s tretími štátmi a opiera sa o rozhodnutia Rady. Zmluvná obchodná politika využíva tzv. defenzívne (antidumpingové opatrenia a antisubvenčné a ochranné opatrenia) a ofenzívne (nariadenia o obchodných bariérach a opatrenia na dovoz alebo vývoz výrobkov z a do EÚ). Inštitucionálny rámec je tvorený Radou, Komisiou (Generálne riaditeľstvo pre obchod a DG TAXUD) a Parlamentom.

Čína je najväčší štát východnej Ázie a zároveň aj najľudnatejšia krajina sveta. V tejto krajine odjakživa prekvitala civilizácia, avšak za svoju históriu si prešla množstvom problémov od občianskych vojen až po hladomor. Obchod hral v Číne vždy významnú úlohu avšak jeho efekt bol brzdený nesprávnym systémom inštitúcií na obchod orientovaných. Reformy, ktoré po roku 1978 postupne prichádzali však situáciu rázne menili. Prebehla modernizácia hospodárstva, rozvoj a decentralizácia domácich a zahraničných inštitúcií orientovaných na obchod a zvýraznilo sa postavenie zahraničného obchodu. V tom istom roku boli na základe Dohode o obchode a spolupráci zahájené aj obchodné vzťahy medzi EÚ a Čínou, čím sa položili základy budovania kooperácie medzi týmito dvoma partnermi. Zahraničný obchod sa v tejto krajine datuje však oveľa skôr. Vznik spadá do roku 206 pred našim letopočtom, kedy vznikla hodvábná cesta a neskôr obchodné cesty smerujúce až k Africkému pobrežiu. Zahraničný obchod v minulosti však nepatril medzi hlavné ekonomické aktivity, pretože ekonomika bola vtedajšími čínskymi cisármi považovaná za sebestačnú (dynastia Ming). Dnes je situácia však úplne iná. Čína si je vedomá svojho potenciálu a sily, vďaka čomu sa z rozvíjajúcej krajiny stáva jeden z najvýraznejších hráčov na medzinárodnej ekonomickej scéne.

Za posledných pár rokov sme mohli v Číne pozorovať hospodársky rozvoj, ktorý bol spätý predovšetkým s rastom zahraničnoobchodných operácií, hlavne vývozom, ktorý

výraznou mierou napomohol vzťahom s EÚ. Európska únia dnes pre Čínu predstavuje najväčšieho obchodného partnera a Čína pre EÚ svojím druhým miestom taktiež zaujíma dôležité miesto v rámci obchodu. Hovoríme síce o nevyváženom obchodnom vzťahu, ktorý však nabera na vážnosti z roka na rok a nerovnováha sa do istej miery reguluje zvyšovaním importu Číny z EÚ. Nevyváženosť obchodných vzťahov však nie je jediným problémom. EÚ v rámci obchodno-politických vzťahov s Čínou zastáva značné rozdiely v prístupoch jednotlivých členských krajín, ktorých záujmy sa do istej miery líšia. To pôsobí dojmom, že EÚ funguje ako nejednotný systém bez zhody v názoroch a prístupoch voči Číne. Ďalšiu prekážku tvoria obchodné a investičné bariéry, kde medzi najdôležitejšie radíme porušovanie práv duševného vlastníctva zo strany Číny a tiež ich neefektívny colný režim na niektoré produkty. Čínu na druhej strane trápi čím ďalej tým častejšie využívanie antidumpingových opatrení v EÚ, ktoré slúžia na ochranu domácich výrobcov, ktorý nie sú dostatočne konkurencieschopní voči čínskym produktom. Napriek značným prekážkam, obchod medzi Čínou a EÚ stále rastie a podiel na ňom sa na oboch stranách zvyšuje a podľa vyššie uvedených údajov má tendenciu rastu si udržať. V rámci obchodu s tovarom tvoria na oboch stranách najpodstatnejšiu časť práve stroje a dopravné prostriedky. Na druhej strane, zanedbateľný je obchod s energiami a potravinami a nápojmi. V rámci členských krajín Európskej únie sa na obchode s Čínou podieľa hlavne Nemecko, Francúzsko, Taliansko a Spojené kráľovstvo. Obchod so službami týchto dvoch partnerov v porovnaní s obchodom s tovarom je už menej výrazný. Čo sa služieb týka, má naopak EÚ s Čínou prebytok, ktorý je konkrétne spôsobovaný službami: ostatné podnikateľské služby, licenčné poplatky a výpočtové a informačné služby. Úroveň tokov PZI medzi týmito partnermi je pomerne nevýrazná a slabá. Jedná sa o zanedbateľné čiastky z pohľadu oboch strán, pričom čínske PZI v EÚ majú o niečo menšiu váhu ako tie európske v Číne.

Zoznam použitej literatúry:

a) knihy

CIHELKOVÁ, Eva. *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2003. 709 s. ISBN 80-7179-804-5.

FEENSTRA, Robert C. and Shang-Jin WEI. *China's Growing Role in World Trade*. Chicago: The University of Chicago Press, 2010. 589s. ISBN 978-0-226-23971-2.

FIALA, Petr a Markéta PITROVÁ. *EVROPSKÁ UNIE*. 2., dopl. a aktualiz. vyd. CDK Centrum pro studium demokracie a kultury: Ostrov, 2010, 803 s. ISBN 78-80-7325-223-6.

FOJTÍKOVÁ, L.; LEBIEDZIK, M. *Společné politiky EU: historie a současnost se zaměřením na Českou republiku*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2008. 179 s. ISBN 978-80-7179-939-9.

FOJTÍKOVÁ, L. *Společná obchodní politika Evropské unie*. 1. vyd. Ostrava: VŠB – Technická univerzita Ostrava, 2006. 133 s. ISBN 80-248-1076-X.

FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Zahraničně obchodní politika ČR: Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 227s. ISBN 978-80-7400-128-4.

CHINNERY, John. *Čína: Z dob jej dávnej slávy*. 1. vyd. Klenotnica svetovej kultúry. 831 03 Bratislava: Ikar, 2008, 224 s. ISBN 978-80-551-1623-5.

KALÍNSKÁ, Emilie et al. *Mezinárodní obchod v 21. století*. První vydání. Praha: Grada, 2010, 228 s. ISBN 978-80-247-3396-8.

KUČEROVÁ, I. *Evropská unie: Hospodářské politiky*. 1. vyd. Praha: Univerzita Karlova, 2006. str. 166 – 180. ISBN 80-246-1212-7.

MAJEROVÁ, Ingrid a Pavel NEZVAL. *MEZINÁRODNÍ EKONOMIE V TEORII A PRAXI*. 1. vyd. Brno: Computer Press, a.s., 2011, 357 s. ISBN 978-80-251-3421-4.

SVATOŠ, Miroslav et al. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. 1. vyd. Havlíčkův Brod: GradaPublishing, a.s., 2009. ISBN 978-80247-2708-0.

b) elektronické:

BUSINESSINFO.CZ. Globální Evropa – konkurenceschopnost na světovém trhu [online]. [27.10.2010]. Dostupné z: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/spolecna-obchodni-politika-eu/evropa-konkurenceschopnost-svet-trh/1001599/58704/>>

CIA.GOV. THE WORLD FACTBOOK [online]. [7.3. 2012]. Dostupné z: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>>

CLÁ. CLO informácie [online]. Dostupné z: <<http://www.cla.sk/>>

EAI.NUS.EDU.SG. EU-CHINA RELATIONS: ECONOMICS STILL IN COMMAND? [online]. [15.10. 2009]. Dostupné z: <<http://www.eai.nus.edu.sg/BB484.pdf>>

EC.EUROPA.EU. Creating opportunities, Bilateral relations [online]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/index_en.htm>

EC.EUROPA.EU. Trade, Growth & Jobs, The future of trade policy 2010-2015 [online]. [2009]. Dostupné z: <<http://ec.europa.eu/trade/trade-growth-and-jobs/>>

ECFR.3CDN.NET. J. Fox and F. Godement, A Power Audit of EU-China Relations, Policy Report for the European Council on Foreign Relations [online]. [2009]. Dostupné z: <http://ecfr.3cdn.net/532cd91d0b5c9699ad_ozm6b9bz4.pdf>

EPRAVO.CZ: 4022. Clo [online]. [2.4.2001]. Dostupné z: <<http://www.epravo.cz/top/clanky/clo-4022.html>>

EURODATUM.COM. EU Basics [online]. [2004]. Dostupné z: <<http://www.eurodatum.com/index.html>>

EUROEKONOM.CZ. Čínské hospodářství [online]. [21.12. 2004]. Dostupné z: <<http://www.euroekonom.cz/analyzy-clanky.php?type=jz-cina>>

EUROEKONÓM.SK. Zahraničný obchod – funkcie, úlohy, význam [online]. [17.03.2006]. Dostupné z: <<http://www.euroekonom.sk/obchod/zahranicny-obchod/zahranicny-obchod-funkcie-ulohy-vyznam/>>

EUROINFO.GOV.SK. Spoločná obchodná politika EÚ [online]. [3.12 2011]. Dostupné z: <<http://www.euroinfo.gov.sk/spolocna-obchodna-politika-eu/>>

EUROPA.EU. Základné informácie o Európskej únii. [online]. [14.4. 2003]. Dostupné z: <http://europa.eu/index_sk.htm>

EUROSKOP.CZ. Obchodní politika [online]. [2005]. Dostupné z: <<http://www.euroskop.cz/680/sekce/obchodni-politika/>>

CHINA-BUSINESS.CZ. Jak se Čína dostala tak daleko? [online]. [2.9. 2011]. Dostupné z: <<http://www.china-business.cz/poradna/jak-se-cina-dostala-tak-daleko>>

MHSR.SK. Ciele spoločnej obchodnej politiky [online]. [22.2. 2012]. Dostupné z: <<http://www.mhsr.sk/ciele-6588/128273s>>

MPO.CZ. SPOLEČNÁ OBCHODNÍ POLITIKA EVROPSKÉ UNIE [online]. [2005]. Dostupné z: <<http://download.mpo.cz/get/26809/29280/316951/priloha002.pdf>>

PODNIKAJTE.SK. Prekážky v zahraničnom obchode [online]. [8.1. 2010]. Dostupné z: <<http://www.podnikajte.sk/prevadzka-firmy/c/83/category/zahranicny-obchod/article/clo.xhtml>>

The Consulate General of The People's Republic of China in Los Angeles. The Facts about China [online]. Dostupné z: <<http://losangeles.china-consulate.org/eng/culture/acc/t80661.htm>>

The LIBRARY of CONGRESS. A Country Study: China [online]. [22.3. 2011]. Dostupné z: <<http://lcweb2.loc.gov/frd/cs/cntoc.html#top>>

TRADE.EC.EUROPA.EU. Trade Policy Review of China [online]. [31.5. 2010]. Dostupné z: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/june/tradoc_146211.pdf>

ZONES.SK. Zahraničný obchod: [online]. [15.5.2011]. Dostupné z: <<http://www.zones.sk/studentske-prace/ekonomia/4656-zahranicny-obchod/>>

Zoznam skratiek:

ATC	Agreement on Textiles and Clothing
BENELUX	Belgium, Netherlands, Luxemburg
ČLR	Čínska ľudová republika
DDA	Doha Development Agenda
DG TAXUD	Taxation and Customs Union
EHS	Európske hospodárske spoločenstvo
ES	Európske spoločenstvo
EÚ	Európska únia
EUR	Euro (European Monetary Unit)
EURATOM	Európske spoločenstvo pre atómovú energiu
FTA	Free Trade Area
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GSP	Generalized System of Preference
HDP	Hrubý domáci produkt
HNP	Hrubý národný produkt
JEA	Jednotný európsky akt
JVT	Jednotný vnútorný trh
KS	Komunistická strana
PDV	Práva duševného vlastníctva
PZI	Priame zahraničné investície
SITC	System International Trade Clasification
SOP	Spoločná obchodná politika
USA	United States of America
USD	United States dollar
WTO	World Trade Organization

ZSSR

Zváz sovietskych socialistických republík

Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Prohlašuji, že

- jsem byl(a) seznámen(a) s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, bakalářskou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že bakalářská práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, bakalářskou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě 11.5.2012

.....
Jakub Murček

Zoznam príloh:

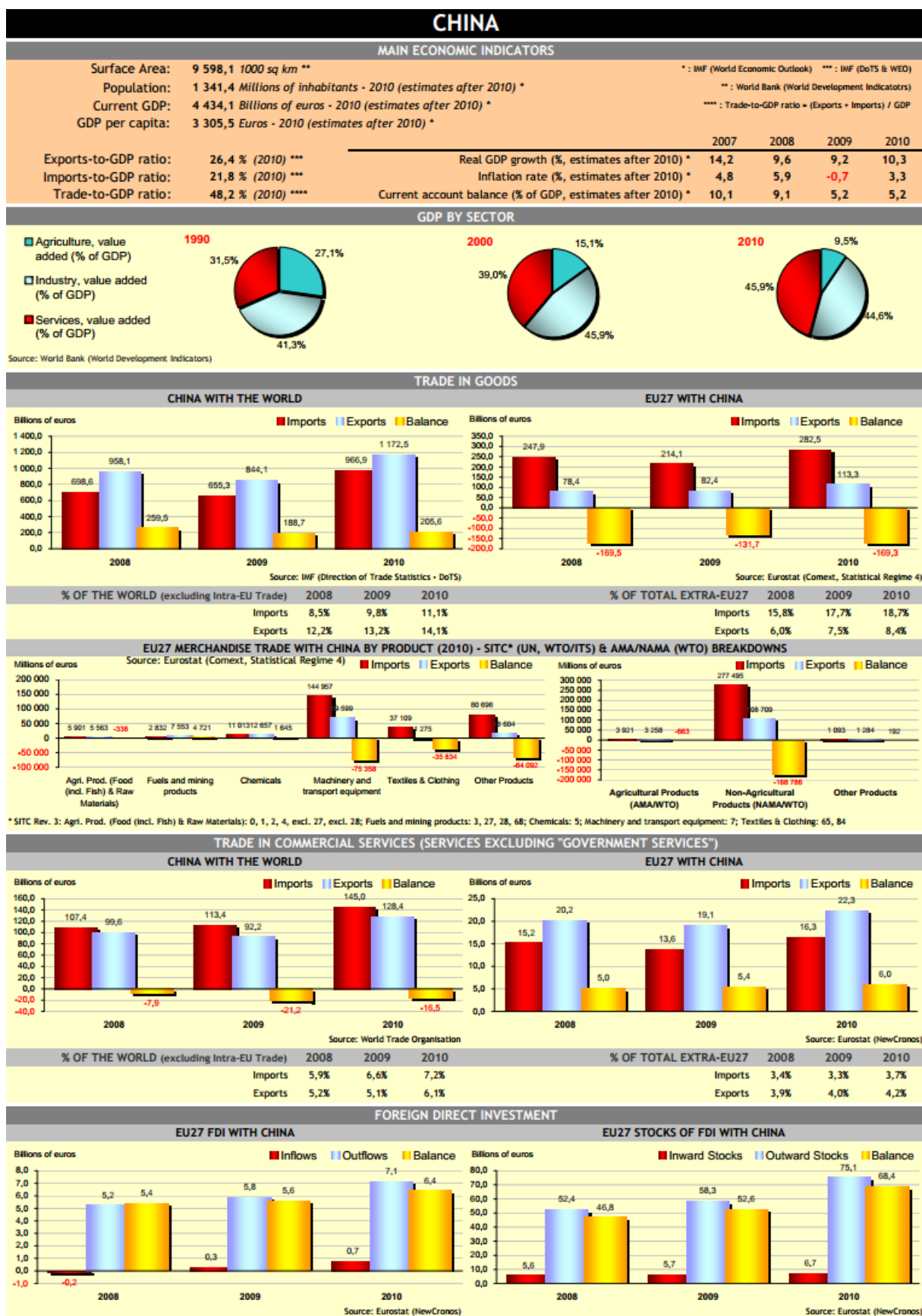
Príloha č.1 – Čína (HPD, Obchod s tovarom a službami a tok PZI)

Príloha č. 2 – Hlavní obchodní partneri EÚ

Príloha č. 3 – Hlavní obchodní partneri Číny

Príloha č. 4 – Export, Import EÚ do Číny rozčlenený podľa druhu tovaru

Príloha č.1 – Čína (HPD, Obchod s tovarom a službami a tok PZI)



Príloha č. 2 – Hlavní obchodní partneri EÚ

EU TRADE WITH MAIN PARTNERS (2010)

The Major Imports Partners				The Major Exports Partners				The Major Trade Partners			
Rk	Partners	Mio euro	%	Rk	Partners	Mio euro	%	Rk	Partners	Mio euro	%
Extra EU27				Extra EU27				Extra EU27			
1 509 073,2 100,0%				1 349 165,4 100,0%				2 858 238,6 100,0%			
1	China	282 531,3	18,7%	1	United States	242 319,9	18,0%	1	United States	412 709,7	14,4%
2	United States	170 389,7	11,3%	2	China	113 272,1	8,4%	2	China	395 803,4	13,8%
3	Russia	160 061,7	10,6%	3	Switzerland	105 218,5	7,8%	3	Russia	246 192,9	8,6%
4	Switzerland	83 188,8	5,5%	4	Russia	86 131,2	6,4%	4	Switzerland	188 407,2	6,6%
5	Norway	79 435,4	5,3%	5	Turkey	61 253,1	4,5%	5	Norway	121 331,7	4,2%
6	Japan	65 780,6	4,4%	6	Japan	43 844,2	3,2%	6	Japan	109 624,8	3,8%
7	Turkey	42 323,5	2,8%	7	Norway	41 896,3	3,1%	7	Turkey	103 576,7	3,6%
8	South Korea	39 233,8	2,6%	8	India	34 797,0	2,6%	8	India	68 025,0	2,4%
9	India	33 228,0	2,2%	9	Brazil	31 391,1	2,3%	9	South Korea	67 170,4	2,4%
10	Brazil	32 543,3	2,2%	10	South Korea	27 936,5	2,1%	10	Brazil	63 934,4	2,2%
11	Libya	29 227,1	1,9%	11	United Arab Emirates	27 715,9	2,1%	11	Canada	46 836,2	1,6%
12	Taiwan	24 131,7	1,6%	12	Hong Kong	26 937,4	2,0%	12	Singapore	43 074,2	1,5%
13	Algeria	21 068,6	1,4%	13	Australia	26 773,5	2,0%	13	Saudi Arabia	39 497,3	1,4%
14	Malaysia	20 807,5	1,4%	14	Canada	26 638,5	2,0%	14	South Africa	39 397,9	1,4%
15	Canada	20 197,8	1,3%	15	Singapore	24 374,3	1,8%	15	Taiwan	38 909,5	1,4%
16	Singapore	18 699,9	1,2%	16	Saudi Arabia	23 196,3	1,7%	16	Hong Kong	37 609,6	1,3%
17	South Africa	17 955,5	1,2%	17	South Africa	21 442,4	1,6%	17	Algeria	36 614,8	1,3%
18	Thailand	17 320,5	1,1%	18	Mexico	21 342,0	1,6%	18	Australia	36 567,2	1,3%
19	Saudi Arabia	16 301,0	1,1%	19	Ukraine	17 352,3	1,3%	19	Libya	35 930,3	1,3%
20	Kazakhstan	15 943,2	1,1%	20	Algeria	15 546,2	1,2%	20	Mexico	34 530,1	1,2%
21	Nigeria	14 505,5	1,0%	21	Egypt	14 854,7	1,1%	21	United Arab Emirates	33 519,0	1,2%
22	Iran	14 464,5	1,0%	22	Taiwan	14 777,8	1,1%	22	Malaysia	32 054,8	1,1%
23	Indonesia	13 901,4	0,9%	23	Israel	14 405,1	1,1%	23	Ukraine	28 818,1	1,0%
24	Mexico	13 188,1	0,9%	24	Morocco	13 680,6	1,0%	24	Thailand	27 319,1	1,0%
25	Ukraine	11 465,8	0,8%	25	Iran	11 311,7	0,8%	25	Iran	25 776,1	0,9%
26	Israel	11 087,5	0,7%	26	Malaysia	11 247,3	0,8%	26	Israel	25 492,5	0,9%
27	Hong Kong	10 672,2	0,7%	27	Tunisia	11 097,3	0,8%	27	Nigeria	25 159,9	0,9%
28	Australia	9 793,7	0,6%	28	Nigeria	10 654,3	0,8%	28	Egypt	22 088,8	0,8%
29	Azerbaijan	9 711,6	0,6%	29	Croatia	10 310,3	0,8%	29	Morocco	21 417,7	0,7%
30	Vietnam	9 586,4	0,6%	30	Thailand	9 998,6	0,7%	30	Kazakhstan	21 169,4	0,7%
EU Imports from ...				EU Exports to ...				Imports + Exports			
Partner regions	Mio euro	%		Partner regions	Mio euro	%		Partner regions	Mio euro	%	
ACP	64 782,3	4,3%		ACP	68 764,0	5,1%		ACP	133 546,4	4,7%	
Andean Community	12 274,7	0,8%		Andean Community	7 959,9	0,6%		Andean Community	20 234,7	0,7%	
ASEAN	86 966,7	5,8%		ASEAN	61 100,0	4,5%		ASEAN	148 066,7	5,2%	
BRIC	508 364,4	33,7%		BRIC	265 591,4	19,7%		BRIC	773 955,8	27,1%	
CACM	7 603,5	0,5%		CACM	4 487,9	0,3%		CACM	12 091,4	0,4%	
Candidate Countries	49 018,8	3,2%		Candidate Countries	73 946,0	5,5%		Candidate Countries	122 964,9	4,3%	
CIS	202 187,8	13,4%		CIS	123 235,2	9,1%		CIS	325 423,1	11,4%	
EFTA	166 345,2	11,0%		EFTA	149 860,6	11,1%		EFTA	316 205,8	11,1%	
Latin American Coun	90 490,5	6,0%		Latin American Coun	84 198,0	6,2%		Latin American Coun	174 688,4	6,1%	
MEDA (excl EU and T	60 873,8	4,0%		MEDA (excl EU and T	80 819,9	6,0%		MEDA (excl EU and T	141 693,7	5,0%	
Mercosur	44 168,9	2,9%		Mercosur	40 239,8	3,0%		Mercosur	84 408,7	3,0%	
NAFTA	203 775,7	13,5%		NAFTA	290 300,4	21,5%		NAFTA	494 076,0	17,3%	

EFTA: Iceland, Liechtenstein, Norway, Switzerland; Candidates: Croatia, FYR of Macedonia, Turkey; Andean Community: Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru; CIS: Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Kyrgyzstan, Kazakhstan, Moldova Republic of, Russian Federation, Tajikistan, Turkmenistan, Ukraine, Uzbekistan; CACM: Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Guatemala, Panama; Mercosur: Argentina, Brazil, Paraguay, Uruguay; NAFTA: Canada, Mexico, United States; Latin America Countries: CACM, Mercosur, ANCOM, Chile, Cuba, Dominican Republic, Haiti, Mexico, Panama, Venezuela; BRIC: Brazil, Russia, India, China; ASEAN: Brunei Darussalam, Indonesia, Cambodia, Lao People's Democratic Republic, Myanmar, Malaysia, Philippines, Singapore, Thailand, Vietnam; ACP: 79 countries; MEDA (excl EU & Turkey): Algeria, Egypt, Israel, Jordan, Lebanon, Morocco, Occupied Palestinian Territory, Syrian Arab Republic, Tunisia.

Príloha č. 3 – Hlavní obchodní partneri Číny

CHINA'S TRADE WITH MAIN PARTNERS (2010)

The Major Imports Partners				The Major Export Partners				The Major Trade Partners			
Rk	Partners	Mio euro	%	Rk	Partners	Mio euro	%	Rk	Partners	Mio euro	%
World (all countrie				966 863,0	100,0%	World (all countrie				1 172 452,0	100,0%
1	Japan	133 365,1	13,8%	1	EU27	235 699,5	20,1%	1	EU27	363 224,3	17,0%
2	EU27	127 524,7	13,2%	2	United States	214 984,5	18,3%	2	United States	291 972,6	13,6%
3	South Korea	104 363,2	10,8%	3	Hong Kong	165 184,5	14,1%	3	Japan	224 263,0	10,5%
4	United States	76 988,1	8,0%	4	Japan	90 897,9	7,8%	4	Hong Kong	172 371,4	8,1%
5	Australia	45 203,8	4,7%	5	South Korea	52 051,2	4,4%	5	South Korea	156 414,4	7,3%
6	Malaysia	38 094,1	3,9%	6	India	30 945,4	2,6%	6	Australia	65 758,7	3,1%
7	Brazil	28 913,8	3,0%	7	Singapore	24 406,4	2,1%	7	Malaysia	56 113,6	2,6%
8	Thailand	25 099,3	2,6%	8	Russia	22 422,6	1,9%	8	Brazil	47 474,5	2,2%
9	Saudi Arabia	24 859,0	2,6%	9	Australia	20 554,9	1,8%	9	India	46 697,7	2,2%
10	Russia	19 492,6	2,0%	10	Brazil	18 560,7	1,6%	10	Singapore	42 999,7	2,0%
11	Singapore	18 593,2	1,9%	11	Malaysia	18 019,5	1,5%	11	Russia	41 915,2	2,0%
12	Angola	17 270,9	1,8%	12	Vietnam	17 480,0	1,5%	12	Thailand	40 061,4	1,9%
13	India	15 752,3	1,6%	13	Canada	16 823,3	1,4%	13	Saudi Arabia	32 741,8	1,5%
14	Indonesia	15 668,1	1,6%	14	Indonesia	16 654,3	1,4%	14	Indonesia	32 322,3	1,5%
15	Iran	13 779,8	1,4%	15	United Arab Emirati	16 101,4	1,4%	15	Canada	28 026,9	1,3%
16	Chile	13 403,4	1,4%	16	Thailand	14 962,1	1,3%	16	Vietnam	22 761,3	1,1%
17	Philippines	12 263,5	1,3%	17	Mexico	13 546,6	1,2%	17	Iran	22 174,1	1,0%
18	Canada	11 203,6	1,2%	18	Turkey	9 055,5	0,8%	18	Philippines	21 016,6	1,0%
19	South Africa	8 646,0	0,9%	19	Panama	9 043,9	0,8%	19	Chile	19 501,2	0,9%
20	Kazakhstan	8 337,7	0,9%	20	Philippines	8 753,2	0,7%	20	United Arab Emirati	19 392,6	0,9%
21	Oman	7 386,2	0,8%	21	Iran	8 394,4	0,7%	21	Angola	18 780,6	0,9%
22	Hong Kong	7 186,9	0,7%	22	South Africa	8 174,3	0,7%	22	Mexico	18 713,1	0,9%
23	Switzerland	6 392,0	0,7%	23	Saudi Arabia	7 882,9	0,7%	23	South Africa	16 820,3	0,8%
24	Vietnam	5 281,3	0,5%	24	Kazakhstan	7 022,1	0,6%	24	Kazakhstan	15 359,8	0,7%
25	Argentina	5 209,5	0,5%	25	Chile	6 097,8	0,5%	25	Turkey	11 452,4	0,5%
26	Mexico	5 166,5	0,5%	26	Pakistan	5 256,1	0,4%	26	Argentina	9 850,6	0,5%
27	Kuwait	5 067,4	0,5%	27	Bangladesh	5 138,6	0,4%	27	Panama	9 063,2	0,4%
28	Sudan	5 027,0	0,5%	28	Nigeria	5 074,8	0,4%	28	Switzerland	8 689,9	0,4%
29	Venezuela	5 001,0	0,5%	29	Argentina	4 641,0	0,4%	29	Oman	8 098,5	0,4%
30	Iraq	4 723,6	0,5%	30	Egypt	4 574,9	0,4%	30	Venezuela	7 766,2	0,4%
China's Imports from ...				China's Exports to ...				China's Trade with...			
Partner regions	Mio euro	%		Partner regions	Mio euro	%		Partner regions	Mio euro	%	
ACP	44 267,0	4,6%		ACP	37 491,7	3,2%		ACP	81 758,8	3,8%	
Andean Community	6 728,9	0,7%		Andean Community	6 861,3	0,6%		Andean Community	13 590,2	0,6%	
ASEAN	116 699,7	12,1%		ASEAN	104 555,8	8,9%		ASEAN	221 255,6	10,3%	
BRIC	64 158,7	6,6%		BRIC	71 928,6	6,1%		BRIC	136 087,4	6,4%	
CACM	2 472,5	0,3%		CACM	11 087,4	0,9%		CACM	13 560,0	0,6%	
Candidate Countries	2 504,7	0,3%		Candidate Countries	10 111,8	0,9%		Candidate Countries	12 616,5	0,6%	
CIS	31 828,1	3,3%		CIS	40 673,7	3,5%		CIS	72 501,8	3,4%	
EFTA	8 855,8	0,9%		EFTA	4 496,8	0,4%		EFTA	13 352,6	0,6%	
Latin American Coun	67 803,4	7,0%		Latin American Coun	65 478,3	5,6%		Latin American Coun	133 281,7	6,2%	
MEDA (excl EU and T	4 172,0	0,4%		MEDA (excl EU and T	18 365,3	1,6%		MEDA (excl EU and T	22 537,3	1,1%	
Mercosur	35 031,1	3,6%		Mercosur	25 119,9	2,1%		Mercosur	60 151,0	2,8%	
NAFTA	93 358,2	9,7%		NAFTA	245 354,4	20,9%		NAFTA	338 712,6	15,8%	

EFTA: Iceland, Liechtenstein, Norway, Switzerland; Candidates: Croatia, FYR of Macedonia, Turkey; Andean Community: Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru; CIS: Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Kyrgyzstan, Kazakhstan, Moldova Republic of, Russian Federation, Tajikistan, Turkmenistan, Ukraine, Uzbekistan; CACM: Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Guatemala, Panama; Mercosur: Argentina, Brazil, Paraguay, Uruguay; NAFTA: Canada, Mexico, United States; Latin America Countries: CACM, Mercosur, ANCOM, Chile, Cuba, Dominican Republic, Haiti, Mexico, Panama, Venezuela; BRIC: Brazil, Russia, India, China; ASEAN: Brunei Darussalam, Indonesia, Cambodia, Lao People's Democratic Republic, Myanmar, Malaysia, Philippines, Singapore, Thailand, Vietnam; ACP: 79 countries; MEDA (excl EU & Turkey): Algeria, Egypt, Israel, Jordan, Lebanon, Morocco, Occupied Palestinian Territory, Syrian Arab Republic, Tunisia.

Príloha č. 4 – Export, Import EÚ do Číny rozčlenený podľa druhu tovaru

EUROPEAN UNION IMPORTS, BY PRODUCT GROUPING*							
European Union, Imports from... China							
SITC Rev.3 (UN, WTO/ITS) & AMA/NAMA** (WTO) Product Groups	2006		2008		2010		Share of Partner in EU Imports (2010)
	Millions euro	%	Millions euro	%	Millions euro	%	
0000 - Total	194 944,6	100,0%	247 856,4	100,0%	282 531,3	100,0%	18,7%
1000 - Primary products	7 578,2	3,9%	9 611,0	3,9%	8 733,8	3,1%	1,5%
1100 - Agricultural products (Food (incl. Fish) & Raw Materials)	4 455,7	2,3%	5 459,5	2,2%	5 902,0	2,1%	5,1%
1200 - Fuels and mining products	3 122,5	1,6%	4 151,6	1,7%	2 831,8	1,0%	0,6%
2000 - Manufactures	186 741,2	95,8%	237 189,6	95,7%	272 549,0	96,5%	30,0%
2100 - Iron and steel	4 003,1	2,1%	7 643,7	3,1%	3 150,3	1,1%	12,0%
2200 - Chemicals	6 266,8	3,2%	9 293,1	3,7%	11 014,2	3,9%	8,0%
2300 - Other semi-manufactures	15 579,3	8,0%	21 170,2	8,5%	21 287,3	7,5%	28,5%
2400 - Machinery and transport equipment	93 794,2	48,1%	114 707,6	46,3%	144 988,7	51,3%	32,5%
2410 - Office and telecommunication equipment	64 104,0	32,9%	74 258,9	30,0%	94 480,5	33,4%	49,1%
2420 - Transport equipment	4 132,1	2,1%	6 971,4	2,8%	12 785,1	4,5%	11,5%
2430 - Other machinery	25 558,2	13,1%	33 477,3	13,5%	37 723,1	13,4%	26,5%
2500 - Textiles	4 882,8	2,5%	5 686,0	2,3%	6 601,8	2,3%	32,5%
2600 - Clothing	20 783,9	10,7%	27 210,1	11,0%	30 512,7	10,8%	45,6%
2700 - Other manufactures	41 431,1	21,3%	51 479,0	20,8%	54 994,1	19,5%	40,3%
3000 - Other products	408,4	0,2%	642,2	0,3%	836,3	0,3%	2,8%
Agricultural Products (AMA)	2 944,9	1,5%	3 719,6	1,5%	3 921,3	1,4%	4,6%
Non-Agricultural Products (NAMA)	191 474,9	98,2%	243 207,2	98,1%	277 518,7	98,2%	19,7%
Other Products	524,7	0,3%	929,6	0,4%	1 091,3	0,4%	7,9%
EUROPEAN UNION EXPORTS, BY PRODUCT GROUPING*							
European Union, Exports to... China							
SITC Rev.3 (UN, WTO/ITS) & AMA/NAMA** (WTO) Product Groups	2006		2008		2010		Share of Partner in EU Exports (2010)
	Millions euro	%	Millions euro	%	Millions euro	%	
0000 - Total	63 795,3	100,0%	78 235,9	100,0%	113 272,1	100,0%	8,4%
1000 - Primary products	7 431,6	11,6%	8 625,5	11,0%	13 119,8	11,6%	6,2%
1100 - Agricultural products (Food (incl. Fish) & Raw Materials)	2 720,2	4,3%	3 557,4	4,5%	5 565,9	4,9%	5,7%
1200 - Fuels and mining products	4 711,3	7,4%	5 068,2	6,5%	7 553,9	6,7%	6,8%
2000 - Manufactures	54 832,9	86,0%	67 417,8	86,2%	98 328,2	86,8%	9,0%
2100 - Iron and steel	2 660,2	4,2%	2 589,7	3,3%	1 992,3	1,8%	5,7%
2200 - Chemicals	6 094,5	9,6%	8 350,9	10,7%	12 660,5	11,2%	5,4%
2300 - Other semi-manufactures	3 631,1	5,7%	3 955,6	5,1%	5 592,3	4,9%	5,5%
2400 - Machinery and transport equipment	37 828,9	59,3%	46 592,7	59,6%	69 611,9	61,5%	12,2%
2410 - Office and telecommunication equipment	4 786,1	7,5%	4 649,4	5,9%	4 814,5	4,3%	6,3%
2420 - Transport equipment	10 978,0	17,2%	13 628,1	17,4%	26 549,6	23,4%	12,6%
2430 - Other machinery	21 378,3	33,5%	27 739,5	35,5%	37 568,2	33,2%	13,2%
2500 - Textiles	649,1	1,0%	732,0	0,9%	868,2	0,8%	5,5%
2600 - Clothing	164,1	0,3%	262,4	0,3%	406,5	0,4%	2,4%
2700 - Other manufactures	3 754,8	5,9%	4 898,3	6,3%	7 155,8	6,3%	5,9%
3000 - Other products	830,3	1,3%	1 445,7	1,8%	1 193,6	1,1%	2,9%
Agricultural Products (AMA)	1 371,8	2,2%	1 786,4	2,3%	3 258,1	2,9%	3,6%
Non-Agricultural Products (NAMA)	61 453,3	96,3%	75 294,2	96,2%	108 756,8	96,0%	8,8%
Other Products	970,2	1,5%	1 155,2	1,5%	1 257,2	1,1%	8,0%